Die zwischenverbandliche Regelung der Absatz- und Bezugsverhältnisse im Baugewerbe

INAUGURALDISSERTATION

zur Erlangung der Würde
eines Doctor rerum politicarum der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Universität Bern

vorgelegt von

PAUL WYSS, VON BASEL UND LÜSSLINGEN

AG. BUCHDRUCKEREI B. FISCHER MÜNSINGEN 1956

Die zwischenverbandliche Regelung der Absatz- und Bezugsverhältnisse im Baugewerbe

INAUGURALDISSERTATION

zur Erlangung der Würde
eines Doctor rerum politicarum der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Universität Bern

vorgelegt von

PAUL WYSS, VON BASEL UND LÜSSLINGEN

AG. BUCHDRUCKEREI B. FISCHER MÜNSINGEN 1956

Die Fakultät hat diese Arbeit am 11. November 1954 auf Antrag von Prof. Dr. Fritz Marbach als Dissertation angenommen, ohne damit zu den darin ausgesprochenen Auffassungen Stellung nehmen zu wollen.

Inhaltsverzeichnis

A. *Einleitung* 1

B. *Begriffserläuterungen* 3

1. Der Gewerbebegriff 3

2. Der Begriff Handwerk 4

3. Das Baugewerbe 4

a) Das baugewerbliche Produkt 4

b) Die Preisbildung auf dem Baumarkt 5

c) Der Organisationszweck 7

4. Die Begriffe Lieferant und Abnehmer 9

5. Der Begriff Lieferungsvertrag 10

6. Der Lieferungsvertrag und die Preisbindung der zweiten Hand . 11

C. *Die Entstehungsgründe der Lieferungsverträge* 12

1. Die Gründe der Lieferanten 16

a) Schaffung günstigerer Absatzmöglichkeiten 17

b) Kampf gegen die ausländische Konkurrenz 19

c) Bekämpfung der Lieferanten-Aussenseiter 21

d) Festlegung einheitlicher Preis-, Zahlungs- und Lieferungsbedingungen 23

e) Der Wunsch nach zahlungsfähiger Kundschaft 23

2. Die Gründe der Abnehmer 24

a) Bekämpfung der Konkurrenz durch Warenhäuser, Architekten, private und staatliche Auftraggeber 25

aa) Warenhäuser, Supermarkets 25

bb) Architekten, Private, Behörden 25

b) Bekämpfung der Abnehmer-Aussenseiter 27

c) Festsetzung von Brutto- und Nettopreisen sowie von Rückvergütungssätzen und Umsatzprovisionen 27

d) Festlegung einheitlicher Preise und einheitlicher Verkaufs- und Lieferungsbedingungen 28

e) Förderung der technischen Arbeitsteilung 29

D. *Die Vertragsparteien* 29

1. Vertrags- und Lieferungswege 29

2. Lieferungsausführung und Zahlungswege 38

E. *Die verschiedenen Vertragsarten* 40

F. *Darstellung der einzelnen Vertragsarten* 42
1. Beispiel eines eigentlichen Exklusivvertrages 42
2. Beispiel eines unvollkommenen Exklusivvertrages 45
3. Beispiel eines Abnahmegarantievertrages 50
4. Beispiel eines Empfehlungsvertrages 52
G. *Definition des Lieferungsvertrages* 54
H. *Schlussfolgerungen* 55
Literaturverzeichnis 57

A. Einleitung

Durch die zunehmende Kartellierung, die anhaltend gute Konjunktur der Nachkriegszeit und vor allem durch die Veröffentlichung Nr. 30 der Preisbildungskommission: «Die Konkurrenzverhältnisse im Baugewerbe» wurde auch die Öffentlichkeit auf ein Problem aufmerksam gemacht, dem bisher im allgemeinen wenig Beachtung geschenkt worden ist, nämlich auf die gewöhnlich zwischen den Unternehmerverbänden zweier oder mehrerer Wirtschaftsstufen abgeschlossenen Lieferungs- oder — wie sie öfters auch genannt werden — Lieferantenverträge. Diese Art von interverbandlichen Abmachungen ist unseres Wissens noch nie systematisch untersucht worden. Dieser Mangel veranlasste uns unter anderem, die vorliegende Arbeit zu verfassen.

Schon bald nach Beginn der vorliegenden Untersuchung stellte sich heraus, dass die Abklärung aller die genannten Verträge betreffenden Fragen, d. h. die Durchführung einer Untersuchung auf breitester Grundlage, im Rahmen einer Dissertation ein unmögliches Unterfangen gewesen wäre. Auf fast allen Sektoren unserer Wirtschaft, insbesondere aber auf derjenigen der Industrie, des Gewerbes und des Handels, existieren solche vertikale Bindungen. Angesichts der ausserordentlichen Vielfalt des Untersuchungsobjektes entschlossen wir uns, bloss an einem repräsentativen Beispiel (Sektor) zu exemplifizieren. Als solches haben wir das Baugewerbe gewählt. Dieses zeichnet sich nämlich nicht nur durch seine Konjunkturempfindlichkeit und damit seine konjunkturpolitische Bedeutung aus, sondern in gleicher Weise auch durch die Mannigfaltigkeit der in seinem Bereich existierenden horizontalen und vertikalen Bindungen. Der vorliegenden Arbeit ist insbesondere der Zweck gesetzt, die Gründe darzustellen, die gewöhnlich zum Abschluss von Lieferungsverträgen führen. Gleichzeitig soll aber auch die Entwicklung festgehalten werden, die der Lieferungsvertrag von seinen primitivsten Anfängen bis heute durchgemacht hat.

Schliesslich soll — zumindest andeutungsweise — abgeklärt werden, welche Bedeutung dem Lieferungsvertrag im Rahmen der gesamten Wettbewerbsordnung zukommt.

Was die genaue Bestimmung des Begriffs des Lieferungsvertrages anbetrifft, sei auf Kapitel G (Seite 54) verwiesen. Im Sinne einer provisorischen Vororientierung gestatten wir uns allerdings bereits an dieser Stelle den Hinweis, dass Lieferungsverträge regelmässig zwischen den Berufsverbänden zweier oder mehrerer sich im Produktionsablauf folgender Wirtschaftsstufen abgeschlossen werden, dass sie die Lieferungs- und Bezugsverhältnisse zwischen den ver-

bandszugehörigen Lieferanten und Abnehmern regeln und dass von ihnen eine konkurrenzbeschränkende Wirkung ausgeht.

Die Beschaffung der konkreten Unterlagen, d. h. die Einsichtnahme in die abgeschlossenen baugewerblichen Lieferungsverträge, stiess auf ziemlich grosse Schwierigkeiten. Die Befürchtung, dass der Vertragsinhalt unrichtig ausgelegt werden könnte, das Wissen um die Vorbereitungen zum Erlass einer Kartellgesetzgebung sowie die Veröffentlichung der einleitend erwähnten Publikation der Preisbildungskommission des EVD, deren Schlussfolgerungen in Gewerbekreisen angefochten werden, waren massgeblich an der Herabsetzung der Mitteilungsfreudigkeit der befragten Personen beteiligt. Immerhin erhielten wir von den wichtigsten Verbänden des Baugewerbes erschöpfend Auskunft, nachdem wir uns ehrenwörtlich zur Wahrung der Diskretion hinsichtlich der Vergünstigungssätze verpflichtet hatten. Da wir uns die Aufgabe stellten, die Lieferungsverträge einer *grundsätzlichen* Betrachtung zu unterwerfen, konnten wir die gewünschten Zusicherungen ohne weiteres geben. Zudem waren wir in der Lage, in Verträge Einblick zu nehmen und Auskünfte zu erhalten, die uns von gewerblich-offizieller Seite nicht unterbreitet bzw. nicht erteilt wurden. Die Auswertung der offiziösen und privaten Informationen gestattete eine wertvolle — die gewonnenen Ansichten übrigens bestätigende — «Kontrolle» des uns gewerblich-offiziellerseits überlassenen Materials.

Beim Sammeln unseres Materials konnten wir übrigens feststellen, dass die Geheimnistuerei des Gewerbes vielfach mehr der Angst vor unsachlicher Auslegung entspricht als dem Gefühl, bei den in den Verträgen niedergelegten Grundsätzen und Verpflichtungen handle es sich um etwas, das einer objektiven Kritik nicht standzuhalten vermöchte.

Wir haben in die meisten Verträge des Baugewerbes sowie in 15 Abkommen anderer Branchen Einblick erhalten, was uns einen genügend grossen Überblick über die Lieferungsvertragsverhältnisse gibt. Mit diesem Material, mit verschiedenen privaten Auskünften sowie mit einigen grundsätzlichen Bemerkungen aus Jahresberichten und sonstigen Veröffentlichungen einzelner Verbände versehen, konnten wir uns an die Ausarbeitung der vorliegenden Arbeit machen.

Wir möchten es an dieser Stelle nicht unterlassen, den Herren Prof. Fritz Marbach, dessen Assistenten Dr. Paul Stocker sowie dem Sekretär des Handwerker- und Gewerbeverbandes der Stadt Bern, Herrn Dr. Otto Römer, und denjenigen Berufsverbänden, welche uns Unterlagen zur Verfügung stellten, für ihre wertvolle Hilfe am Gelingen dieser Arbeit zu danken.

B. Begriffserläuterungen

Es ist wichtig, die in dieser Arbeit verwendeten Begriffe zum vornherein festzulegen, damit Missverständnisse möglichst vermieden werden.

1. Der Gewerbebegriff

Die eindeutige Bestimmung des Gewerbebegriffs stösst oft auf allergrösste Schwierigkeiten. Es versteht sich deshalb von selbst, dass es nicht unsere Aufgabe sein kann, diesbezüglich Endgültiges abzuklären. Da in unserer Arbeit laufend vom Gewerbe die Rede ist, erachten wir es jedoch als zweckmässig, zugleich eine flüchtige Standortbestimmung vorzunehmen.

Produzieren bedeutet Produktionsmittel kombinieren, wobei sich die Kombination fast ausnahmslos auf alle drei Produktionsmittel, also auf Boden, Arbeit und Kapital, bezieht.

Nach Massgabe der Art der hergestellten Produkte sind die Produktionsmittelmengen, die in die «Produktion» eingehen, verschieden. Spielt bei der Produktion der Boden die ausschlaggebende Rolle, dann sprechen wir von Urproduktion (Landwirtschaft, Bergbau, Fischerei usw.). Spielt hingegen die Arbeit die entscheidende Rolle, dann bezeichnen wir die vorliegende produktive Tätigkeit als Gewerbe. Das Handwerk ist als Bestandteil des Gewerbes aufzufassen. Jenes unterscheidet sich von diesem vor allem dadurch, dass bei ihm die Arbeitsintensität der Produktion noch deutlicher hervortritt.

Überwiegt anlässlich der Erstellung eines bestimmten Produktes aufwandmässig das Produktionsmittel Kapital, dann rechtfertigt es sich, von Industrie zu sprechen. In der Praxis stösst die Trennung von Urproduktion und Gewerbe gewöhnlich auf keine grossen Hindernisse. Dagegen ist es der fliessenden Übergänge wegen oft schwer, zwischen dem Gewerbe und der Industrie die Scheidungslinie zu ziehen.

Mit Marbach[1] verstehen wir unter dem «Gewerbe im engern Sinn» die Zwischenstufe zwischen dem relativ wenig arbeitsteiligen und arbeitsintensiven Handwerk und der betont arbeitsteiligen und kapitalintensiven Industrie. Wenn in dieser Arbeit von Gewerbe die Rede ist, dann ist allerdings ein gegenüber dem angedeuteten Marbachschen erweiterter Begriff gemeint: Unter unseren Gewerbebegriff fällt nämlich nicht nur das «Gewerbe im engeren Sinn», sondern auch das Handwerk. Die Trennung zwischen Handwerk und Ge-

[1] Marbach F.: Theorie des Mittelstandes S. 205 ff.

werbe machen wir nicht. Das Handwerk ist ein Bestandteil des Gewerbes, wie wir es verstanden wissen möchten. Immerhin wollen wir ihm gleichwohl einen kurzen Abschnitt widmen.

2. Der Begriff Handwerk

Wie wir im letzten Abschnitt erwähnt haben, wollen wir den Ausdruck Handwerk als Unterbegriff des Gewerbebegriffs auffassen. Der Begriff selbst ist unseres Erachtens durch seine Wortbestandteile «Hand» und «Werk» schon genügend erklärt. Damit wird nämlich ausgedrückt, dass die Arbeit ausschlaggebend durch die Hand ausgeführt wird. Die Arbeitsteilung ist noch weniger weit ausgebildet als beim «Gewerbe im engeren Sinn». Die Betonung liegt mehr auf der individuellen «Gestaltung». Das eigentliche arbeitsintensive Handwerk ist in der westlichen Welt am Aussterben und wird sich wahrscheinlich nur in wenigen Berufen halten können (Maler, Maurer, Schnitzer usw.).

3. Das Baugewerbe

Unter den Ausdruck «Baugewerbe» fallen diejenigen Tätigkeiten, die mit der Erstellung, dem Unterhalt oder Abbruch eines Bauobjektes des Hoch- und Tiefbaus direkt oder indirekt verbunden sind.

Unsere Umschreibung weist schon darauf hin, dass man unterscheiden muss zwischen dem Baugewerbe im engeren und dem Baugewerbe im weiteren Sinn. Wir stützen uns bei dieser Einteilung auf diejenige des Eidgenössischen Statistischen Amtes[2], aus der hervorgeht, dass zum Baugewerbe im engeren Sinn alle diejenigen Verrichtungen gezählt werden, die ausschliesslich mit der Leistungserstellung des Bauobjektes verbunden sind, währenddem unter dem Baugewerbe im weiteren Sinn das Baugewerbe im engeren *und* diejenigen Berufe zu verstehen sind, die sich in irgendeiner Weise, aber nicht ausschliesslich, mit der Leistungserstellung des Bauobjektes befassen. Die baugewerblichen Berufsgruppen sind in speziellen Verbänden und diese wiederum im Schweizerischen Gewerbeverband unter der Gruppe Baugewerbe zusammengefasst. Diese Gruppe zählt 38 Berufsverbände mit 674 Sektionen und 25 746 Mitgliedern[3].

a) Das baugewerbliche Produkt

Die baugewerbliche Produktion setzt sich weitgehend aus persönlich bestimmten Einzelleistungen zusammen, weil die verschieden-

[2] Die Gewerbebetriebe in der Schweiz. Textband 1939, S. 113.
[3] Jahresbericht Schweizerischer Gewerbeverband 1954, S. 148.

artigsten Bedürfnisse der Bauherren bei der Leistungserstellung berücksichtigt werden müssen. Äusserliche Abhängigkeiten, wie der Standort, die Bodenbeschaffenheit und die Witterungseinflüsse[4], erschweren zudem die genaue Kalkulation des baugewerblichen Produkts. Es sind dies Risikofaktoren, die nicht immer zum vornherein einkalkuliert werden können. Sie erschweren zudem die Disposition für den Einsatz des Materials und der Arbeitskräfte.

Verzögert sich der Rohbau durch irgend einen der genannten Faktoren, dann wird es nicht möglich sein, mit dem Innenausbau des Bauobjektes zu beginnen. Dass eine solche Verzögerung dem kleinen, in der Arbeitsdisposition unelastischeren Betrieb mehr schadet als einem mittleren oder einem Grossbetrieb, dürfte klar sein und braucht nicht noch, wenigstens im Rahmen dieser Arbeit nicht, weiter begründet zu werden.

b) Die Preisbildung auf dem Baumarkt

Die Preispolitik der baugewerblichen Berufe ist durch das Fehlen eines allgemein gültigen Marktpreises charakterisiert. Die Preisstellung für ein Bauobjekt kann nur auf Grund einer — grösstenteils geschätzten — Kostenkalkulation erfolgen, währenddem bei Erzeugnissen mit allgemein bekanntem Marktpreis «der erzielbare Preis in Form eben des Marktpreises schon gegeben ist»[5].

Einige Faktoren, die für die Kalkulation von Bedeutung sind, auf die der Unternehmer aber keinen Einfluss ausüben kann (Witterung usw.), wurden schon im letzten Abschnitt genannt. Diese Faktoren finden ihren kalkulatorischen Ausdruck meistens in entsprechenden Risikozuschlägen. Oft wird ihnen auch durch den Abschluss von Versicherungen Rechnung getragen.

Anders verhält es sich — um nur drei Faktoren zu nennen, die für die Konkurrenzfähigkeit einer Untersuchung von Bedeutung sind — mit dem Beschäftigungsgrad, mit der Betriebsgrösse und mit der Unternehmerfähigkeit des Meisters (Betriebsinhabers).

Der Beschäftigungsgrad wird durch Zahl und Art der Aufträge bestimmt. Die Kosten hängen weitgehend von der Ausnützung der Kapazität des Betriebes sowie von der effektiven Beschäftigung ab. Gehen nun während einer bestimmten Zeitperiode zu wenig Aufträge ein, dann gerät der Betriebsinhaber in Versuchung, das Auf-

[4] Eventuell auch Arbeitsniederlegungen, soziale Unstimmigkeiten anderer Art, Ausfall von Transportmitteln und Spezialarbeitern, die nicht zu ersetzen sind, usw.

[5] Nussbaumer K.: Die Preispolitik der Schweiz. Berufsverbände des Baugewerbes mit besonderer Berücksichtigung der Berechnungsstellen. S. 8.

tragsvolumen vermittelst tieferer Offertstellung konstant zu halten oder doch die Auftragsausfälle ein bestimmtes Ausmass nicht übersteigen zu lassen. Die betriebswirtschaftliche Notwendigkeit, billiger zu liefern, kann unter Umständen dazu führen, dass die erzielten Preise die effektiven Kosten nicht mehr zu decken vermögen, dass beispielsweise der Unternehmerlohn stark komprimiert wird, oder dass es sogar zur Substanzauflösung kommt.

Einen wesentlichen Einfluss auf die Konkurrenzfähigkeit eines Betriebes spielt dessen Grösse:

Klein- und Mittelbetriebe haben vor allem den Vorteil des geringeren kaufmännischen Apparates und der geringeren Fixkosten. Der Kleinmeister arbeitet vielfach allein oder doch nur mit einem oder zwei Gesellen und eventuell noch mit einem Lehrling zusammen. Seine Personalkosten sind also verhältnismässig gering, da der Meister die Berechnungen selbst ausführt und im Betrieb, dort, wo er am nötigsten ist, Hand anlegen kann. Auch sind diese Betriebe im allgemeinen (nach Branche verschieden) krisenunempfindlicher, weil sie bezüglich der Kosten (nicht zuletzt des Eigenlohnes) sehr anpassungsfähig sind. Allerdings kommt ein Klein- oder Mittelbetrieb für grössere Aufträge kaum in Frage, es sei denn, dass sich der Meister an einem Konsortium beteiligt.

Der Grossbetrieb ist kapitalintensiver und in grösserem Masse arbeitsteilig. Seine Vorteile liegen in der rationelleren Betriebsweise und in der grossen Einkaufsmacht (z. B. grössere Rabatte!), was sich auf die Kosten der Leistungserstellung auswirken muss. Als Nachteil des Grossbetriebes sind vor allem die auf das grössere Fixkapital zurückzuführende relative Krisenempfindlichkeit und die mögliche Entpersönlichung der Geschäftsbeziehungen zu nennen.

Der Grossbetrieb ist im Baugewerbe relativ selten. Das strukturelle Hauptgewicht liegt bei den Mittel- und Kleinbetrieben.

Die Konkurrenzfähigkeit einer Unternehmung hängt — wie schon angedeutet wurde — aber auch von den Unternehmerfähigkeiten des Betriebsinhabers ab. Gerade im Baugewerbe, in dem der Klein- und Mittelbetrieb überwiegt, lassen diese Qualitäten oft zu wünschen übrig. Die grosse Preiskartelldichte des Baugewerbes mag nicht zuletzt auf diesen Sachverhalt zurückzuführen sein. Meistens ist es allerdings so, dass vom Kartell aus nicht die Preise, sondern die Kalkulationssätze normiert werden (indirekte Preisfixierung). Das baugewerbliche Produkt ist seinem ganzen Wesen nach oft ein individuelles und darum sehr vielgestaltiges Produkt. Die direkte Preisfixierung würde darum auf allergrösste Schwierigkeiten stoßen. In der Praxis zeigt sich immer wieder, dass einheitliche Kalkulationssätze keine sichere Gewähr für eine einheitliche Preis-

gestaltung bieten. Oft wird absichtlich von den offiziellen Sätzen abgewichen, und vielfach kommt es sogar vor, dass Meister gar nicht in der Lage sind, die aufgestellten Kalkulationssätze richtig anzuwenden. Die laufend in Erscheinung tretenden Preisstreuungen gehen nicht selten auf das kalkulatorische Unvermögen der sich um einen Auftrag bewerbenden Meister zurück.

In der Zwischenkriegszeit stellte Nussbaumer[6] die Behauptung auf, die Bildung der Preise gehe besonders bei zahlreichen Kleinbetrieben «auf Grund blosser gefühlsmässiger Schätzungen» vor sich. Dieser Aussage pflichten wir bei, möchten sie aber auf einen kartellfreien Zustand der Wirtschaft beschränkt wissen. Heute ist nämlich die Funktion des Kalkulierens vielerorts zumindest teilweise an die Kartelle übergegangen.

c) Der Organisationszweck

Im grossen und ganzen umschreiben die baugewerblichen Verbände ihre Aufgabe und ihren Zweck wie folgt:

> Zweck des Verbandes ist die Förderung und Hebung des ..... Berufes und die Wahrung der gemeinsamen Interessen.

Diesen Zweck suchen sie insbesondere zu erreichen durch:

a) Vertretung der Gemeinschaftsinteressen bei arbeitvergebenden Behörden, Architekten und Bauherrschaften;

b) Schaffung reeller Grundlagen in den Preis- und Konkurrenzverhältnissen zur Erhaltung eines angemessenen Verdienstes; Aufstellung von verbindlichen Berechnungsgrundlagen, Zahlungs- und Lieferungsbedingungen, Bekämpfung der illoyalen Konkurrenz;

c) Erleichterung in der Beschaffung des Rohmaterials und von Halbfabrikaten, sei es durch gemeinsamen, selbständigen Einkauf oder durch den Abschluss entsprechender Verträge mit Lieferanten[7];

d) Unterstützung der Heranbildung einer tüchtigen Meisterschaft durch Schaffung von Bildungsgelegenheiten fachlicher und allgemeiner Natur;

e) Regelung des Lehrlingswesens;

f) Regelung des Verhältnisses zur Arbeiterschaft;

g) Hebung der Kollegialität unter den Mitgliedern.

[6] a. a. O. S. 12 ff.

[7] Dieser Zweck wird meistens nur in den Landesverträgen angeführt.

Zweck der Verbandsorganisation ist demnach in erster Linie die Hebung der wirtschaftlichen Lage des Verbandsmitgliedes. Bei den Arbeitnehmerorganisationen versucht man mittels Lohnerhöhungen und vermehrten Sozialleistungen diese Hebung zu erzielen, bei denjenigen der Arbeitgeber durch Massnahmen der Konkurrenzbeschränkung innerhalb und ausserhalb des Verbandsbereiches. Solche Beschränkungen sind intern: Vereinheitlichung des Kalkulationswesens; gemeinsame Festsetzung von Offertpreisen (Minimalpreise, Richtpreise, Einheitspreise usw.), und extern: gebietsmässige Konkurrenzbeschränkung, Beschränkung des Qualitätswettbewerbes und Vereinbarungen mit Lieferanten.

Über die Wirkung dieser Konkurrenzbeschränkung kann man verschiedener Meinung sein. Dies zeigt am deutlichsten die Reaktion[8] des Baugewerbes auf die Veröffentlichung der Preisbildungskommission: «Die Konkurrenzverhältnisse im Baugewerbe unter spezieller Berücksichtigung der öffentlichen Submission»[9]. In dieser Veröffentlichung wird u. a. ein Überblick gegeben über die Submissionsverhältnisse und deren positive und negative Auswirkung im Baugewerbe auf die Preisgestaltung.

Die unter b) und c) erwähnten Massnahmen zur Erreichung des Zweckes, den sich die Verbände stellen (Förderung und Hebung des betreffenden Berufes und der gemeinsamen Interessen), sind eigentliche Konkurrenzbeschränkungen. Für alle solche Massnahmen lassen sich Erklärungen finden, die demjenigen, der von ihnen einen Vorteil erwartet, ohne weiteres stichhaltig erscheinen, ja, sie können sogar im volkswirtschaftlichen und staatspolitischen Interesse liegen. Für den Bauherrn wirken diese Vereinbarungen preissteigernd. Er möchte möglichst billig bauen, während der Anbieter des baugewerblichen Produktes dieses so günstig als möglich zu verkaufen sucht.

[8] Vergleiche Artikel:

«Neue Zürcher Zeitung»	Nr. 517, 6. 3. 53
	» 555, 11. 3. 53
	» 819, 10. 4. 53
«Berner Tagwacht»	Nr. 34, 11. 2. 53
	» 43, 21. 2. 53
	» 137, 16. 6. 53
«Schweizerische Gewerbe-Zeitung» . . .	Nr. 5, 28. 2. 53
	» 14, 4. 4. 53
	» 15, 11. 4. 53
	» 26, 27. 6. 53

[9] Veröffentlichung Nr. 30 der Preisbildungskommission des Eidg. Volkswirtschaftsdepartementes.

Wie kam es überhaupt zu dieser Einschränkung des freien Spiels der Kräfte? Es war die Entwicklung des Verbandswesens, die zu diesen viel diskutierten konkurrenzbeschränkenden Massnahmen führte, wie wir sie heute in den meisten Statuten umschrieben finden.

Von verschiedener Seite wird versucht, das Pendel aufzuhalten, das gerade bei uns in der Schweiz auf die Seite der allzu stark gebundenen Wirtschaft auszuschlagen droht. Davon zeugen die vielen Untersuchungen über die Kartelle und die Kontroverse über das Kartellgesetz. Dabei geht die Diskussion darum, ob eine Verbots- oder eine Missbrauchsgesetzgebung eingeführt werden soll. Die Sachverständigen sind heute mehrheitlich für eine Missbrauchsgesetzgebung eingestellt, sind sich aber im klaren darüber, dass gewisse Kartellpraktiken verboten werden sollen. Nach der Ansicht dieser Sachverständigen wären gewisse intensive vertikale Bindungen als Missbrauchstatbestände zu betrachten.

Auch wir sind der Ansicht, dass ein Kartellverbot weit über das wettbewerbspolitische Ziel, das einem Kartellgesetz zweckmässigerweise gesetzt werden kann, hinausschiessen würde. In einem Land mit so grosser Kartelldichte, wie sie die Schweiz aufweist, müsste eine dermassen extreme Lösung zu unabsehbaren Folgen führen. Weiter ist zu beachten, dass sie in der Referendumsdemokratie von der Aktivbürgerschaft wohl kaum genehmigt würde.

Schliesslich darf in diesem Zusammenhang nicht unbeachtet bleiben, dass hinter der Kartellbildung oft volkswirtschaftlich, soziologisch und staatswirtschaftlich schutzwürdige Motive stehen.

Umgekehrt hat man sich objektiverweise aber auch darüber Rechenschaft zu geben, dass von entsprechend ausgestalteten vertikalen Bindungen aus eine das volkswirtschaftlich tragbare Mass überschreitende marktschliessende Wirkung ausgehen kann.

4. Die Begriffe Lieferant und Abnehmer

In den künftigen Ausführungen werden wir die beim Abschluss des Lieferungsvertrages mitwirkenden Parteien als Lieferanten und als Abnehmer bezeichnen.

Als Lieferanten bezeichnen wir alle diejenigen Unternehmer bzw. Unternehmungen, welche in irgend einer Art vertraglich festgesetzte Lieferungen ausführen. Es können also sowohl Fabrikationsunternehmungen wie auch Verkaufsorganisationen, Grossisten usw. sein.

Als Abnehmer bezeichnen wir diejenigen Unternehmer bzw. Unternehmungen, welche durch Vertrag als solche gekennzeichnet sind, gleichgültig, ob es sich dabei um Grossisten, Handwerker, Einkaufsorganisationen usw. handelt.

5. Der Begriff Lieferungsvertrag

Die von uns gewählte Bezeichnung «Lieferungsvertrag» wird in der Praxis wenig gebraucht. Wir kennen für die Verträge, deren Entwicklung, Zweck, Form und Auswirkungen wir untersuchen wollen und die zwischen Lieferanten und baugewerblichen Abnehmern abgeschlossen werden, folgende Ausdrücke: Lieferantenvertrag (-abkommen), Gewerbeschutzvertrag, Gesamtlieferungsvertrag (-abkommen) sowie eben die von uns bevorzugte Bezeichnung «Lieferungsvertrag». Exklusivverträge, Empfehlungsverträge usw. sind Begriffe, die etwas aussagen über die Intensität der vertikalen Bindung. Sie sollten also — obwohl dies oft geschieht — nicht als allgemein umfassende Begriffe verwendet werden.

Der Ausdruck Lieferungsvertrag hat den Vorteil der Allgemeingültigkeit. Was für Konditionen, Pflichten und Rechte in diesen interverbandlich abgeschlossenen Verträgen auch immer umschrieben sind, es handelt sich stets um einen Lieferungsvertrag, wenn die Leistung, die im Vertrag umschrieben wird, eine Lieferung ist.

Die Bezeichnungen «Lieferantenvertrag» und «Gewerbeschutzvertrag» wollen wir, obwohl sie in der Praxis oft gebraucht werden, nicht anwenden. Die allgemein obligationenrechtliche Definition des Vertrages sieht für die Vertragsentstehung übereinstimmende gegenseitige Willensäusserung von mindestens zwei Personen vor. Gegenstand dieser gegenseitigen Willensäusserung ist die Lieferung. Da diese in den oben erwähnten Ausdrücken nicht angedeutet wird, können wir sie nicht als zweckmässig betrachten. Aus dem von uns bevorzugten Ausdruck geht hervor, dass eine Leistung Vertragsobjekt ist.

Der Ausdruck «Lieferantenvertrag» ist wohl in den gewerblichen Verbänden zur Bezeichnung ihres Vertragsverhältnisses zu den Lieferanten entstanden. Dieser Ausdruck ist einseitig, entstehen doch beim Lieferungsvertrag für *beide* Vertragsparteien Rechte und Pflichten.

Aus ähnlichem Grund können wir den Begriff «Gewerbeschutzvertrag» nicht akzeptieren, denn der Vertrag schützt ja nicht nur das Gewerbe. Mit der gleichen Berechtigung könnte man die Lieferungsabkommen auch Lieferanten-, Industrie- oder Grossistenschutzverträge nennen. Der Ausdruck «Gewerbeschutz» stammt — übrigens oft missdeutet und missbraucht — aus der Politik. Wir wollen von dieser Benennung deshalb absehen.

Bleibt noch der allerdings sehr selten verwendete Begriff «Gesamtlieferungsvertrag». Es mag einzelne Branchen geben, in denen

der Ausdruck eine gewisse Berechtigung hätte, weil in deren Lieferungsverträgen praktisch der gesamte Handel mit den betreffenden Artikeln geregelt ist (z. B. Glas-, Wand- und Bodenplatten, sanitäre Branche). Wir wollen jedoch eine Bezeichnung verwenden, die für alle Verträge und für alle Branchen Geltung hat.

Unter den Gründen, die wir im Kapitel D als Motive für den Abschluss von Verträgen bezeichnen, sind keine, die es rechtfertigen würden, sie als Hauptmerkmal der Verträge zu werten und diese danach zu bezeichnen. Was nun die Konditionen anbetrifft, haben diese für beide Parteien bindenden Charakter, aber sie sind von Vertrag zu Vertrag so verschieden, dass sie ebenfalls nicht für alle Abkommen Geltung haben.

Auf Grund der oben angestellten Überlegungen kommen wir zum Schluss, dass der Ausdruck «Lieferungsvertrag» den zu charakterisierenden Gegenstand am besten kennzeichnet. Wir geben ihm darum den Vorzug.

6. Der Lieferungsvertrag und die Preisbindung der zweiten Hand

Die im Sinne des Wirtschaftsablaufes abgeschlossenen Vereinbarungen nennen wir vertikale Bindungen. Sie können zwischen zwei oder mehreren Wirtschaftsstufen vereinbart werden und treten in verschiedenen Formen auf. Lieferungsverträge sind Vertikalbindungen. Vertikal ist auch die sog. «Preisbindung der zweiten Hand», welche den Letzthandelspreis eines Markenartikels fixiert. Zuweilen verpflichtet sich der Abnehmer (z. B. ein Detaillist) durch Unterzeichnung eines Revers, den vom Lieferanten vorgeschriebenen Preis einzuhalten. Im Falle der Anwendung des Revers-Systems wird der betreffende Artikel nur demjenigen Abnehmer geliefert, welcher den Verpflichtungsschein unterschreibt.

Oft wird die Preisbindung der zweiten Hand in weniger straffer Form durchgeführt, indem nur eine Richtpreisfixierung vorliegt. Den Richtpreisen jedoch kommt lediglich Empfehlungscharakter zu.

Aus den gemachten Feststellungen dürfte hervorgehen, dass Lieferungsvertrag und Preisbindung der zweiten Hand nur insofern einander verwandte Erscheinungen darstellen, als sie beide vertikal sind. Daran vermag auch die Tatsache nichts zu ändern, dass zuweilen Preisbindungen der zweiten Hand in die Lieferungsverträge eingebaut werden. Jedenfalls kann diese wettbewerbsbeschränkende Vereinbarung in keiner Weise als Begriffsmerkmal des Lieferungsvertrages gelten.

C. Die Entstehungsgründe der Lieferungsverträge

Die um die Jahrhundertwende noch weitverbreitete Meinung, dass die Existenz des Handwerks wegen des ungeheuren industriellen Aufschwungs nicht mehr gerechtfertigt sei, erwies sich als falsch. Das Handwerk hat sich durch die Anpassung an die neuen Verhältnisse selbst (in gewissen Fällen allerdings mit Hilfe des Staates) aus der Krise herausgeholfen. Wohl verschwanden viele Berufsarten ganz oder teilweise, dafür entstanden mit der fortschreitenden Spezialisierung neue Berufszweige. Andere wiederum, wie z. B. die Spengler, stellten ihre Produktion um und passten sich den neuen Bedürfnissen und der neuen Produktionsweise an. Diese Entwicklung ist vielfach dargestellt worden, so dass wir nicht näher darauf einzutreten brauchen[10].

Die Entwicklung der Technik hat dazu geführt, dass viele Arbeiten, welche früher in das Gebiet des Handwerkers fielen, von der Industrie besser und zum Teil auch billiger ausgeführt werden können. Für das Handwerk ist diese Wandlung doppelt nachteilig, weil viele industrielle Produzenten auch die Planung und sehr oft sogar die Installation ihrer Produkte selbst übernehmen und damit in das heute eigentliche Tätigkeitsgebiet des Handwerkers eingreifen. Gegen diese Entwicklung wehrten sich die Berufsverbände von allem Anfang an. Sie stellten sich die Aufgabe, für eine säuberliche Trennung von Fabrikation und Installation der Halb- und Fertigfabrikate einzutreten, damit vor allem Berufe, die sich mit Installationen befassen, nicht durch fabrikeigene Installationsabteilungen an die Wand gedrückt werden. Nicht unwesentlich fiel in diesem Zusammenhang auch ins Gewicht, dass sich in der grossen Entwicklungstendenz der Anteil der handwerklichen Arbeit am Endprodukt zugunsten des Materialanteils verringerte.

Diese grundlegend neue Situation machte den Handwerkern besonders um die Jahrhundertwende herum viel zu schaffen. Zudem spielte sich unter den Lieferanten ein rücksichtsloser Konkurrenzkampf ab, der sich oft auch auf die Qualität der Produkte auswirkte und zu mangelhafter Lieferung führte. Für die Abnehmer war dies mit ein Grund dafür, das Verhältnis zu den Lieferanten zu regeln.

Die spärlichen Informationen, die wir aus Protokollen, Jahresberichten und Aussagen von Fachleuten erhalten konnten, lassen

[10] Eine zusammenfassende Beschreibung der verschiedenen Berufe ist in der Festschrift Tschumi zu finden: Der Schweizerische Gewerbeverband 1879—1929. S. 559 ff.

es nicht zu, zu ermitteln, in welchen Formen die ersten vertraglichen Bindungen zwischen den Lieferanten und den baugewerblichen Abnehmern abgeschlossen wurden. Auch der Zeitpunkt der ersten Vertragsabschlüsse ist schwer zu bestimmen. Die ersten Verträge dürften um die Jahrhundertwende herum abgeschlossen worden sein.

Im folgenden sollen die Entstehungsgründe der Lieferungsverträge an einigen Beispielen aufgezeigt werden. In der Festschrift: «50 Jahre Schweizerischer Spengler- und Installateurenverband»[11] sind sie wie folgt umschrieben:

«Immerhin machten sich bereits in den ersten Jahren der Verbandstätigkeit Bestrebungen bemerkbar, in den Materialbezug und das Verhältnis zu den Lieferanten Ordnung zu bringen. Die erste Zusammenarbeit zwischen Lieferanten und Handwerkern geht auf die Jahrhundertwende zurück, wo im Hinblick auf die Materialspesen gegenüber notorischen Schädlingen auf freiwilliger Basis gewisse Massnahmen ergriffen werden konnten.

Im Jahre 1908 tauchte zum ersten Mal die Frage auf, ob mit den übrigen metallverarbeitenden Verbänden zusammen ein Materialsperrvertrag mit den Lieferanten abgeschlossen werden könnte.»

Im erwähnten Bericht heisst es weiter, dass ursprünglich nur dann eine Sperre gegen einen Handwerker verhängt wurde, wenn nachgewiesen werden konnte, dass der Betreffende eine schädigende Handlung gegenüber dem Berufsverband oder einem seiner Mitglieder begangen hatte und dass die Versuche, ihn zur Aufgabe seiner Handlungsweise zu bewegen, nichts fruchteten. Als Gegenleistung für die Bekämpfung solcher «Schädlinge» mussten sich die Verbandsmitglieder verpflichten, ihren Bedarf an Materialien ausschliesslich bei Vertrags-Lieferanten zu decken.

1909 wurde die Regelung der Lieferungsverhältnisse energisch angepackt. Folgende Postulate wurden zur Diskussion gestellt:

«1. Abgrenzung der Arbeitsgebiete der Lieferanten und der Installateure- und Spenglermeister.
2. Beseitigung der immer mehr um sich greifenden Tendenz von direkten Lieferungen an Private und Architekten.»[12]

Der Spenglermeister- und Installateurverband löste das Problem dadurch, dass er dem privaten Handel insoweit entgegenkam, als er diesen als besondere Produktionsstufe anerkannte und auf die Errichtung einer eigenen Einkaufsorganisation verzichtete.

Anders lagen die Verhältnisse beim Schweizerischen Baumeisterverband, der für die Versorgung der Verbandsmitglieder 1905 die «Handelsgenossenschaft des Schweizerischen Baumeisterverbandes» ins Leben rief. (Eine Einkaufsgenossenschaft bestand bereits seit

[11] König F.: Das Verhältnis des Verbandes zu den Lieferanten in: SSIV 1891—1941. S. 295 ff.

[12] König F. a. a. O. S. 295 ff.

1899 unter dem Namen «Baumaterialfabrik Giesshübel».) In diesem Fall wurden als Gründungsmotive die um die Jahrhundertwende verworrenen Verhältnisse auf dem Baumaterialmarkt sowie die Kartellierung der Bindemittelfabriken angegeben.

In der Jubiläumszeitschrift des Schweizerischen Baumaterialhändlerverbandes, der eine Einkaufszentrale betreibt und im Konkurrenzkampf zur oben erwähnten Handelsgenossenschaft steht, lesen wir:[13]

«Erfahrungsgemäss zeigen sich im Baugewerbe am schnellsten die Anzeichen kommender Depressionen. Schon Ende der 90er Jahre ging in der Schweiz die Bautätigkeit erheblich zurück. Um die Jahrhundertwende herum lastete auf ganz Europa eine schwere Krisenstimmung. Das im Jahr 1895 zum gegenseitigen Schutz der Zementfabriken gegründete Preiskartell, der Verband schweizerischer Portland-Zement-Fabriken, vermochte in seiner losen Form der immer fühlbareren Absatzstockung der Konkurrenz ausländischer Fabriken auf die Dauer nicht mehr Herr zu werden.»

Im Jahre 1900 wurde die EG Portland in Zürich gegründet. Diese weist ein gemeinsames Verkaufsbüro auf, das die Kontingentierung des Absatzes und der Produktion des Zementes der angeschlossenen Fabriken regelt.

«Dem festen Gefüge dieses Syndikates stand der einzelne Baumaterialhändler als Abnehmer machtlos gegenüber. Hierzu kam noch die damals erwachende Konkurrenzierung durch die Genossenschafts-Einkaufsvereinigungen der Baumeister und Selbstverbraucher.»[14]

Die zahlreichen Gründungen von Selbsthilfeorganisationen, die übrigens meistens die Rechtsform der Genossenschaft aufwiesen, bezeichnet der Verfasser der zitierten Zeilen als «Modesache». Tatsächlich sind viele der damals gegründeten «Vereinigungen» wieder verschwunden; andere haben fusioniert, so dass heute im Baugewerbe verhältnismässig wenig Einkaufsorganisationen existieren.

Fast alle bestehenden Einkaufsorganisationen und viele der heute in Kraft stehenden Lieferungsverträge sind in Zeiten der Not entstanden bzw. abgeschlossen worden. Die unerfreulichen Zustände, wie sie um die Jahrhundertwende auf dem Baumarkt entstanden (zur selben Zeit begannen auch die Diskussionen um die Submissionsordnungen) führten zur Gründung der oben erwähnten Handelsgenossenschaft des Schweizerischen Baumeisterverbandes (1899), zur Schaffung der Interessengemeinschaft des Schweizerischen Dachdeckermeisterverbandes (1905) sowie zur Errichtung der Einkaufsgenossenschaft der Schweizerischen Tapezierermeister-Dekorateure (1907).

[13] Schauwecker C. B.: 25 Jahre Verband Schweizerischer Baumaterialhändler.

[14] Schauwecker C. B. a. a. O.

Während der Jahre des Ersten Weltkrieges und in den ersten Nachkriegsjahren kam es zur Gründung weiterer Selbsthilfeorganisationen: Handelsgenossenschaft des Schweizerischen Hafnermeisterverbandes (1917), COLORES (Handelsgenossenschaft für das Schweizerische Maler- und Gipsergewerbe (1920) und die Elektro-Einkaufsvereinigung (EEV, 1923).

Die wohl bedeutendste der erwähnten Organisationen ist die Elektro-Einkaufsvereinigung. Ihre Entstehungsgeschichte ist hinlänglich bekannt: 1921 schlossen sich fünf Berner Firmen zusammen, um beim Einkauf von Elektro-Installations-Materialien gemeinsam vorgehen zu können. Den letzten Anstoss zur Schaffung einer umfassenden Selbsthilfeorganisation gab eine Exkursion der Mitglieder des Verbandes stadtbernischer Elektro-Installationsfirmen in die Westschweiz, von der Fritz Meichle[15], der Initiant und heutige Geschäftsführer dieser Vereinigung, folgendes schreibt:

«Im Juni 1921 machten die Berner Elektro-Installateure eine Exkursion in die welsche Schweiz, um die Draht- und Kabelwerke Cossonay sowie die Appareillage Gardy in Genf zu besichtigen. Nebst einem herzlichen Empfang und einem interessanten Rundgang durch die Fabriken entging den Teilnehmern nicht, dass die immer mehr um sich greifende Arbeitslosigkeit in diesen Betrieben die Maschinen ganzer Abteilungen stillegte, alles nur, weil die Schweiz von ausländischem Draht- und Installationsmaterial überschwemmt wurde. Dies verstärkte erst recht die Initianten in ihrem Vorhaben, den Einkauf für die Berner Elektro-Installateure auf die Schweizer Industrie zu konzentrieren, welche Gedanken bei diesen beiden welschen Fabriken volle Unterstützung fanden.»

Auf diese Weise und mit der angeführten Begründung wurde im Jahre 1921 die Einkaufs-Vereinigung des Verbandes stadtbernischer Elektroinstallationsfirmen gegründet, aus der 1923 die Elektro-Einkaufsvereinigung, die ihre Tätigkeit auf das Gebiet der ganzen Schweiz erstreckte, entstand. Die genannte Einkaufsvereinigung ist heute wohl eine der bestorganisierten.

Die in den Jahren 1930 bis 1936 gegründeten Einkaufsorganisationen stehen im Zeichen der Krise der Zwischenkriegszeit, währenddem die 1947 ins Leben gerufene Einkaufsgenossenschaft des Spenglermeister- und Installationsverbandes dem Zweck diente, dem Grosshandelsverband, der mit der Kündigung des bestehenden Vertrages drohte, von seinem Vorhaben abzuhalten.

Diese Beispiele zeigen in erster Linie, dass vertikale Bindungen vorzugsweise in Krisenzeiten entstehen. Sie zeigen aber auch, dass die Schwäche vieler Betriebe im Baugewerbe nicht nur auf mangelhafte Wirtschaftlichkeit der Produktion zurückzuführen ist, sondern

[15] «25 Jahre Elektro-Einkaufsvereinigung 1923—1948.» S. 7.

auch auf Mängel hinsichtlich Rohstoffbezug, Absatzgestaltung und Kapital- bzw. Kreditversorgung.

Vor diesem Hintergrund haben die Handelsorganisationen, die den Verkehr zwischen Fabrikanten bzw. Lieferanten einerseits und den baugewerblichen Abnehmern anderseits regeln, ihre Bedeutung erhalten. Es ist für den Abnehmer in den meisten Fällen eine Unmöglichkeit, aus der Vielfalt der angebotenen Produkte das geeignetste herauszugreifen. Anderseits ist es für den Lieferanten nicht rentabel, einen Verkäuferstab zu halten, der gross genug ist, um den hintersten Interessenten mit den angebotenen Artikeln einzeln vertraut zu machen. Solche Überlegungen stehen den Bestrebungen, die Lieferanten und die Abnehmer enger aneinanderzuschliessen, zu Gevatter.

Die Ursachen der Schaffung der heute bestehenden vertikalen Bindungen sind verschiedener Art. Wir können aber als sicher annehmen, dass anlässlich des Abschlusses der ersten Verträge noch nicht von Vergünstigungen, Umsatzprovisionen, Treuerabatten usw. gesprochen wurde. Die gegenseitige Einräumung von Sonderkonditionen wurde erst im Laufe der Zeit üblich. In manchen Verträgen kommt ihr aber heute grosse Bedeutung zu.

In diesem Zusammenhang dürfte eine Untersuchung der Gründe, welche die Lieferanten und Abnehmer bewogen haben, die Verträge bis zur heute üblichen Form auszubauen, recht aufschlussreich sein.

1. Die Gründe der Lieferanten

Die nachfolgende Aufzählung versucht, die wichtigsten Beweggründe zu erfassen, die einen Unternehmer veranlassen können, Lieferungsverträge abzuschliessen. Eigentlich sollte man als erstes Motiv die *Erhaltung der Unternehmung* nennen. Es scheint uns aber, dass dieses Bestreben nicht ein spezifischer Beweggrund der Lieferanten ist, sondern eine Aufgabe, die von allen Unternehmern, ja sogar von jedem einzelnen Wirtschaftssubjekt in irgend einer Weise gelöst werden muss. Jeder Unternehmer geht Risiken ein; gleichzeitig strebt er aber auch nach Sicherheit; zwecks Sicherung der Zukunft der Unternehmung hat er darum oft Bindungen einzugehen, die seine freien Dispositionsmöglichkeiten einschränken.

Jede Unternehmung stösst gleichzeitig an Absatz- und Bezugsmärkte. Der Unternehmer ist darauf angewiesen, sowohl mit seinen Lieferanten als auch mit seinen Abnehmern in einem guten Einvernehmen zu stehen. Von diesen Beziehungen hängt u. a. auch die für die Rentabilität mitentscheidende Kapazitätsausnützung seiner Unternehmung ab.

Die Beziehungen zum Rohstoff- und Materialmarkt sind hier nicht näher zu untersuchen. Immerhin ist in diesem Zusammenhang zu beachten, dass oft gewisse Materialeinkäufe im Ausland getätigt werden müssen, was insofern ein grundsätzliches Risiko mit sich bringt, als bei Auslandsbezügen die Gefahr der nicht fristgerechten oder qualitativ nicht einwandfreien Lieferung erheblich grösser ist als bei Inlandbezügen. Nicht selten macht die Lagerhaltung auch die Eingehung grosser Preisrisiken notwendig.

In der Folge werden wir uns vorerst mit den die Absatzseite betreffenden Fragen befassen und bei dieser Gelegenheit darlegen, auf Grund welcher Überlegungen die Lieferanten dazu kommen, mit ihren Abnehmern Lieferungsverträge abzuschliessen.

Der Reihenfolge der unten aufgezählten Gründe kommt keine Bedeutung zu. Unseres Erachtens dürfte sich eine nach Massgabe der Wirklichkeit vorgenommene Klassierung kaum einwandfrei durchführen lassen. Eine solche wäre nur möglich, wenn man die Interessenlage eines bestimmten Lieferanten zur massgebenden Basis einer generellen Beurteilung machen würde. Ein Vorgehen dieser Art dürfte sich angesichts der Differenziertheit der Interessenlagen der Lieferanten der verschiedenen baugewerblichen Produkte nicht rechtfertigen. Die Motive, die anlässlich des Abschlusses von Lieferungsverträgen auf der Seite der Lieferanten eine mehr als bloss untergeordnete Rolle zu spielen pflegen, sind die folgenden:

a) Schaffung günstigerer Absatzmöglichkeiten.
b) Kampf gegen die ausländische Konkurrenz.
c) Bekämpfung der Lieferanten-Aussenseiter.
d) Festlegung einheitlicher Preise, Verkaufs- und Lieferungsbedingungen.
e) Der Wunsch nach zahlungsfähiger Kundschaft.

a) Schaffung günstigerer Absatzmöglichkeiten

Die Vertriebskostenfrage ist für jeden Betrieb insofern von großer Bedeutung, als diese oft einen wesentlichen Bestandteil der Gestehungskosten darstellen.

Gygax[16] schätzt den durchschnittlichen Vertriebskostenanteil an den Gesamtkosten eines Produktes für die Schweiz auf 20—25 %. Diese Schätzung vermag deutlich zu illustrieren, welch grosse betriebswirtschaftliche Bedeutung der Vertriebs- und Absatzgestaltung zukommt. Vor allem Fabrikanten, die weit von den wichtigsten Konsumenten entfernt sind und darum ohne gut ausgebaute Ver-

[16] Gygax F. C.: Preiskonditionen zur Lenkung und Steigerung des Absatzes. S. 67.

triebsorganisation den erforderlichen Marktüberblick meistens nicht besitzen, haben sich eingehend mit diesen Fragen zu beschäftigen. In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass die postulierte Vertriebsgestaltung unter Umständen mit hohen Kosten verbunden sein kann. Wir denken hier insbesondere an die Kosten, die sich aus der Reklame und der Haltung von Vertretern ergeben.

So ist es leicht erklärlich, dass z. B. der Fabrikant alles Interesse daran hat, die Handelsfunktion (Verkaufsvorbereitung, evtl. Lagerung, Auftragsausführung usw.) einer Handelsorganisation zu übertragen, welche die Propagandakosten und den Unterhalt der Reisenden selbst übernimmt. Häufig kommt es vor, dass Einkaufsorganisationen der Abnehmer die Handelsfunktion teilweise übernehmen und mit den Fabrikanten direkte Unterhandlungen pflegen. Vertriebsrisiko und Vertriebskosten werden zu einem guten Teil von den genannten Organisationen übernommen.

Die nächsthöhere Entwicklungsstufe der Absatzgestaltung ist dadurch charakterisiert, dass sich der Geschäftsverkehr direkt zwischen Verkaufs- und Einkaufsorganisationen abspielt. Hier kann man füglich von einem «Marktschleier»[17] sprechen, weil dem Grossteil der am betr. Markt Interessierten die Marktübersicht durch die dazwischentretenden Handelsorganisationen erschwert wird. Unter der fehlenden Marktübersicht hat gewöhnlich der Grossist am wenigsten zu leiden, weil er den Handelsorganisationen bzw. den Lieferanten und Abnehmern regelmässig näher steht als beispielsweise der Fabrikant[18].

Wir erachten es als zweckmässig, in diesem Zusammenhang eine summarische Charakterisierung der Handelsfunktionen vorzunehmen. Wir begnügen uns allerdings mit der Wiedergabe der Aufstellung, wie wir sie bei Gygax finden:[19]

Funktion der Raumüberwindung.
Funktion der Zeitüberwindung.
Quantitätsfunktion (Zusammenfassung oder Teilung der Warenmenge).
Qualitätsfunktion.
Werbefunktion.

Ohne näher auf sie eingehen zu wollen, möchten wir zu dieser Aufstellung bemerken, dass der eine oder andere Punkt in unsere Zusammenstellung der für den Abschluss von Lieferungsverträgen massgeblichen Gründe hätte aufgenommen werden können. Da es

[17] Gygax F. C.: a. a. O. S. 73.

[18] Gerade dies ist ein Beweis für unsere Auffassung, dass keine einheitliche Klassifikation nach der Wichtigkeit der Gründe möglich ist.

[19] a. a. O. S. 72.

sich aber um allgemeine Handelsfunktionen handelt, die sich ohne weiteres auch ohne Abschluss von Lieferungsverträgen erfüllen lassen, glauben wir, darauf verzichten zu können.

Die Gefahr, die sich zwischen der Produktion im technischen Sinne und dem Konsum zu viele Handelsstufen bilden, ist natürlich regelmässig gegeben. Wir glauben aber, dass diese Gefahr im Baugewerbe weniger gross ist, weil der Absatzweg eigentlich nur vom Produzenten bis zum Handwerker geht und der Bauherr mangels der notwendigen Sachkenntnisse oft wenig Mitsprachemöglichkeit hat.

Vielfach wird den sich dazwischen schaltenden Handelsorganisationen nur ein Teil der aufgezählten Funktionen übertragen. Dieser Sachverhalt ist beispielsweise dann gegeben, wenn die Lieferung direkt vom Fabrikanten zum Handwerker geht, der Vertrag aber mit einem Verband oder einer Einkaufsstelle abgeschlossen wird, welche um die Einhaltung der Pflichten und die Geltendmachung der Rechte besorgt ist.

Die Anzahl der existierenden Handelsstufen ist selbstverständlich preisrelevant. Durch die Existenz unnötiger Vermittler kann der Endpreis der abzusetzenden Produkte unter Umständen stark gesteigert werden. Der Lieferant, der ja am Markt der Konkurrenz von Lieferanten ähnlicher Erzeugnisse ausgesetzt ist, wird darum stets bestrebt sein, auf möglichst direktem Wege zum Abnehmer zu gelangen.

An dieser Stelle darf auch nicht übersehen werden, dass der Lieferant nach möglichst langen Lieferfristen und möglichst grossen Bestellungen strebt. Aus diesem Bestreben heraus kommt es oft zum Abschluss von Verträgen, in denen sich Handelsorganisationen zum voraus zur Abnahme der gesamten Produktion oder grosser Produktionsquoten verpflichten.

b) Kampf gegen die ausländische Konkurrenz

Das Schlagwort: Gewerbeschutz bedingt Lieferantenschutz, wie es von den gewerblichen Verbänden ihren Mitgliedern immer wieder in Erinnerung gerufen wird, können wir vom Lieferantenstandpunkt aus ohne weiteres umkehren: Lieferantenschutz bedingt Gewerbeschutz. Der Lieferant ist nur dann bereit, den Handwerkern den Gewerbeschutz zu gewähren, wenn jene sich verpflichten, nur bei den Vertragslieferanten zu beziehen. Der Lieferant verzichtet dafür auf die Belieferung von Warenhäusern, Architekten, Privaten, Aussenseitern und Behörden, von wenigen in den Verträgen vorgesehenen Ausnahmen abgesehen. Als Gegenleistung wünscht er allerdings die Zusicherung, dass bei den Bezügen nur er berücksichtigt werden darf.

Der schweizerische Lieferant nimmt mit dem Abschluss eines Lieferungsvertrages vielfach die einschränkende Verpflichtung auf sich, die Bestellungen gewisser Abnehmer nicht zu berücksichtigen. Dieses Entgegenkommen muss selbstverständlich mit einer entsprechenden Gegenleistung erst erkauft werden. Hier fällt dann wesentlich ins Gewicht, dass der schweizerische Fabrikant bestimmter Erzeugnisse in preislicher Hinsicht vor der ausländischen Konkurrenz nur schwer zu bestehen vermag. Gerade im Verlauf der letzten Jahre hat sich zu wiederholten Malen gezeigt, dass z. B. aus Deutschland stammende Erzeugnisse auf den Schweizer Märkten zuweilen zu Preisen angeboten werden, die dem schweizerischen Hersteller kaum mehr die Selbstkosten zu decken vermögen. Diese Preisdivergenz dürfte nicht zuletzt auf die zurzeit (1954) in Deutschland bestehende, von der schweizerischen grundsätzlich verschiedenen Situation am Arbeitsmarkt zurückzuführen sein. Zudem sind die Materialpreise tiefer, weil in Deutschland die Industrien näher bei den Rohstoffquellen liegen. Ausserdem darf angenommen werden, dass — es handelt sich hier um eine fast in allen Ländern praktizierte Massnahme — zwecks Steigerung des Exportes zuweilen Exportprämien gewährt werden.

Sind die ausländischen Konkurrenzprodukte in qualitativer Hinsicht nicht eindeutig unterlegen, dann wird der schweizerische Fabrikant auf Grund des erwähnten Preisgefälles in eine unerfreuliche Lage gebracht. Nicht selten führt diese Situation zur Postulierung kräftiger Schutzzölle und quantitativen Beschränkungen, d. h. zu Begehren, denen in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle aus handelspolitischen Gründen nicht stattgegeben werden kann. Aus diesen Gründen stellt der Abschluss entsprechend ausgestalteter, d. h. die ausländischen Erzeugnisse diskriminierender Lieferungsverträge oft den einzig gangbaren Ausweg dar. Die Lieferanten verlangen beispielsweise von den nachfolgenden Handelsstufen die Ausschliesslichkeit im Bezug und sind gern bereit, diesen dafür entsprechende Gegenkonzessionen (beispielsweise die Ausschliesslichkeit in der Belieferung) zuzubilligen. Da die gewerblichen Abnehmer oft die Erfahrung machen müssen, dass der ausländische Anbieter wenig oder gar kein Verständnis für Gewerbeschutz hat, sind sie vielfach bereit, auf die von den Lieferanten gemachten Offerten einzugehen.

In einem schweizerischen Verbandsblatt erschien vor einiger Zeit ein Artikel, in dem zu dieser Frage wie folgt Stellung genommen wurde:[20]

«Wir hoffen, dass die Einsicht Platz greift, dass wir durch den billigen Jakob unsere geordneten Verhältnisse weder durch Lockangebote noch durch

[20] Elektroindustrie Nr. 33, 19. 8. 52, S. 1021, offiz. Organ des VSEI.

andere Methoden, die uns fremd sind, aus den Angeln heben lassen, weil der Augenblicksvorteil ein Bumerang ist, der mit voller Wucht zurückfliegen kann. Diesem Bumerang ist die uns vertraute Armbrust vorzuziehen.»

c) Bekämpfung der Lieferanten-Aussenseiter

Jeder Marktverband hat die Tendenz, die Angebotsseite so gut wie möglich zu schliessen. Darauf ist das Bestreben zurückzuführen, den Einfluss der Aussenseiter mit allen Mitteln zu verringern oder gar zu unterbinden.

Das Streben nach Sicherheit und Ertragserhaltung führt so weit, dass es als unausgesprochenes Ziel vieler Verbände angesehen werden kann, in ihren Branchen eine möglichst geschlossene Marktordnung unter Einbezug der Produktion, des Handels und des Verarbeitens zu schaffen, d. h. Aussenseiter soweit als möglich auszuschliessen.

Das Verhältnis der Verbandszugehörigen zu den Aussenseitern stellt eine Frage dar, mit der sich grundsätzlich jeder Verband (und damit also auch der Lieferantenverband) auseinanderzusetzen hat. Besonders akut wird das Verhältnis des Verbandes zum Aussenseiter dort, wo dieser zu günstigeren Bedingungen liefern kann als die Verbandsmitglieder, die gewöhnlich an die verbandsoffiziellen Preise gebunden sind. Dies kann seinen Grund haben in den besseren betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten des Aussenseiters, aber auch darin, dass der Aussenseiter vielfach billigere Arbeitskräfte zur Verfügung hat als die Verbandsmitglieder, die sehr oft durch Abmachungen mit den Gewerkschaften lohnmässig gebunden sind. Letzteres wird allerdings nur relevant, wenn der Aussenseiter nicht wie die Verbandsmitglieder unter die Allgemeinverbindlichkeit von Gesamtarbeitsverträgen fällt.

Daraus ergibt sich, dass sich der Verband dem landeseigenen Aussenseiter gegenüber vor grundsätzlich gleiche Probleme gestellt sieht wie gegenüber der ausländischen Konkurrenz. Es ist deshalb naheliegend, dass die organisierten Lieferanten gegenüber dem landeseigenen Aussenseiter auf gleiche Weise reagieren wie gegenüber dem ausländischen Konkurrenten.

Die gegenseitige Zubilligung der Ausschliesslichkeit ist nach dem von der Vertragsfreiheit beherrschten schweizerischen Recht grundsätzlich erlaubt. Zu beachten sind aber auf jeden Fall die allgemeinen Schranken der Vertragsfreiheit, Widerrechtlichkeit und Unsittlichkeit (OR 19/20) mit dem Hauptanwendungsfall der Verletzung von Persönlichkeitsrechten (ZGB 27/28) sowie Verstoss gegen Treu und Glauben (ZGB 2).

Von der bundesgerichtlichen Rechtssprechung wird der Boykott demgemäss nur dann als zuverlässiges Kampfmittel betrachtet, wenn

sein Zweck oder die angewendeten Mittel rechtswidrig sind oder gegen die guten Sitten verstossen, oder aber, wenn zwischen dem angerichteten Schaden und dem erstrebten Vorteil ein offenbares Missverhältnis besteht[21].

Das letztere Kriterium, auf das das Bundesgericht immer eintritt, wenn es sich nicht wegen der Unerlaubtheit des Zweckes oder der Mittel erübrigt, läuft auf eine Abwägung der wirtschaftlichen Interessen des Aussenseiters und des Verbandes hinaus. Regelmässig wird das Interesse des Verbandes am Boykott als das höhere angesehen, wenn sich die Vorteile, die sich daraus für die Branche oder die gesamte Volkswirtschaft ergeben, noch in einem vernünftigen Verhältnis zum Schaden des Boykottierten verhalten, was selbst dann der Fall sein kann, wenn die Existenz des Boykottierten völlig vernichtet wird (BGE 62 II 280/81). Dass die Grenze zwischen den berechtigten Interessen des Verbandes am Boykott und jenen des Aussenseiters, nicht boykottiert zu werden, oft sehr schwer zu ziehen sind, zeigt auch der neueste Bundesgerichtsentscheid in der Boykottrechtssprechung 76 II 284 ff. in Sachen des Schweizerischen Grosshandelsverbandes der sanitären Branche gegen die Firma Jud.

Diese Unternehmung ersuchte, nachdem ihr auf Grund der bestehenden Lieferungsverträge von den Fabrikanten die Belieferung versagt worden ist, um Aufnahme in den Grosshandelsverband der sanitären Branche, was ihr von diesem abgeschlagen wurde. Daraufhin erhob sie Klage wegen unzulässigem Boykott, weil sie auf Grund der bestehenden Lieferungsverträge nicht existenzfähig sein konnte. Das Bundesgericht erblickte im Verhalten des Grosshandelsverbandes einen existenzvernichtenden Boykott und hielt die Wahrung rein ökonomischer Interessen seitens dieses Verbandes als zur Rechtfertigung eines solchen Verdrängungsboykottes als nicht genügend.

Von Belang war in diesem Zusammenhang eben besonders auch die Tatsache, dass die Firma Jud vorgängig ein Gesuch um Aufnahme in den Grosshandelsverband gestellt hatte, dass dieses Begehren aber abgelehnt worden war. Der viel diskutierte Entscheid[22] beweist, dass in der Aussenseiterfrage das letzte Wort noch nicht gesprochen ist.

Es ist nach dem geltenden Recht dem Lieferantenverband möglich, für die Abnehmer die Ausschliesslichkeit des Bezuges bei sei-

[21] Merz H.: Über die Schranken der Kartellbindung. Bern 1953. S. 15/16. (Über das, was das Bundesgericht als Boykottzweck und Boykottmittel versteht, vergleiche Merz a. a. O. S. 31 ff.)

[22] Homberger E.: Bemerkungen zum Entscheid der I. Zivilabteilung des Bundesgerichtes 10. 10. 1950 in Sachen des Schweizerischen Grosshandelsverbandes der sanitären Branche gegen Edwin Jud AG. In: Wirtschaft und Recht 1952, S. 137.

nen Mitgliedern zu verlangen, so dass wir diesen Tatbestand (die Leitung des Materialstromes durch den Vertragslieferanten) als Grund für den Abschluss von Lieferungsverträgen ansehen können.

d) Festlegung einheitlicher Preis-, Zahlungs- und Lieferungsbedingungen

Die Preisabrede ist der wesentlichste Spezialfall der Konditionenabrede. Man spricht praktisch von Lieferungsbedingungen, wenn sich die Kondition auf die Leistung bezieht, und von Preis- und Zahlungsbedingungen, wenn die Gegenleistung (d. h. also die Zahlung) gemeint ist.

Die Lieferungsbedingungen beziehen sich auf den Ort und die Zeit der Erfüllung, das Zugabewesen, die Verpackung, die Versicherungs- und Zollkosten usw. Unter Zahlungskonditionen verstehen wir den Skonto als Preisermässigung für rasche Zahlung, und unter Preisreduktionen die verschiedenen Rabattarten (Mengenrabatte, Extrarabatte usw.) und Bonifikationen (Treuerabatte, Geheimbonifikationen usw.). Es ist selbstverständlich, dass die Vereinheitlichung dieser Konditionen die Marktübersicht verbessert, was vor allem für die Kunden von grösster Wichtigkeit ist. Aber auch der Lieferant hat ein grosses Interesse an der Einheitlichkeit, weil er weiss, dass damit die illoyale Konkurrenz auf ein Minimum beschränkt wird und in erster Linie die Qualität seines Produktes für den Absatz ausschlaggebend ist.

Obwohl die einzelnen Rabattansätze bestimmt nicht überall eingehalten werden, sind sie doch als Richtrabatte für den Lieferanten von unschätzbarem Wert. Er hat damit die Möglichkeit, die vom Vertragsabnehmer verlangte Staffelung durchzuführen. Der Verbandslieferant erhält aber auch die Gewissheit, dass seine Verbandskonkurrenten zu ungefähr denselben Konditionen anbieten. Die Vereinheitlichung der Konditionen ist entstanden im Kampf gegen die übermässige Konditionenunterbietung durch einzelne Firmen.

Die Vereinheitlichung der Konditionen stellt wettbewerbspolitisch zweifellos eine Konkurrenzbeschränkung dar. Gleichzeitig kommt ihr als ertragsfestigende Massnahme im Rahmen der Kartellpolitik eine nicht geringe Bedeutung zu.

e) Der Wunsch nach zahlungsfähiger Kundschaft

Lieferungsverträge werden normalerweise zwischen Kartellen sich nachfolgender Wirtschaftsstufe abgeschlossen. Oft werden guter Leumund und seriöse Geschäftsführung als unerlässliche Voraussetzungen für die Aufnahme in den Verband betrachtet. Insofern bietet der Abschluss eines Lieferungsvertrages dem Lieferanten Ge-

währ dafür, dass er es auf der Abnehmerseite mit seriösen Geschäftsleuten zu tun hat.

Mit dem Skonto hofft der Lieferant, die Zahlungsbereitschaft der Abnehmer zu heben. Was nützt es ihm, Lieferungen auszuführen, wenn sie nachher nur schleppend oder gar nicht bezahlt werden und so zusätzliche Kosten oder gar Verluste verursachen? Die rasche Zahlung erhöht des Lieferanten Liquidität, und der Kapitalumschlag wird beschleunigt, so dass er weniger Fremdkapital beanspruchen muss.

Auch aus diesem Grunde ist der Wunsch des Lieferanten nach zahlungsfähiger Kundschaft verständlich. Deshalb befürwortet er beim Abschluss von Verträgen die Festlegung genauer Zahlungsmodi, wobei vielfach der Abnehmerverband noch die Delkrederehaftung und sogar Verhängung von Strafen wegen Zahlungsverzug zu übernehmen hat.

2. Die Gründe der Abnehmer

Mit den von den Abnehmern geltend gemachten Gründen für den Abschluss von Lieferungsverträgen verhält es sich ähnlich, wie mit denjenigen der Lieferanten. Auch hier können wir die Gründe nicht nach deren Wichtigkeit ordnen, da in den verschiedenen Verbänden oft sehr ungleichartige Verhältnisse vorliegen, denen gesondert Rechnung zu tragen ist. In diesem Zusammenhang fällt insbesondere auch die unterschiedliche Geschlossenheit der Verbände ins Gewicht. Je nachdem hinsichtlich eines bestimmten Produktes ein kräftiges Aussenseitertum besteht oder nicht, werden beim Abschluss von Lieferungsverträgen verschiedene Motive im Vordergrund stehen.

Wir verzichten auch hier auf eine eingehende Spezifikation, weil es in diesem Abschnitt nicht um eine abschliessende Würdigung, sondern bloss um eine summarische Charakterisierung der vorgebrachten Argumente gehen kann.

Beim Abschluss von Lieferungsverträgen dürften auf der Abnehmerseite die folgenden Gründe eine wichtige Rolle spielen:

a) Bekämpfung der Konkurrenz durch Warenhäuser, private und staatliche Auftraggeber.
b) Bekämpfung der Abnehmer-Aussenseiter.
c) Festsetzung von Brutto- und Nettopreisen sowie von Rückvergütungssätzen und Umsatzprovisionen.
d) Festlegung einheitlicher Preise und einheitlicher Verkaufs- und Lieferungsbedingungen.
e) Förderung der technischen Arbeitsteilung.

In der Umschreibung des Organisationszwecks der Verbände ist oft der Abschluss von Verträgen mit den Lieferanten vorgesehen und in erster Linie als Schutz des betreffenden Gewerbezweiges gedacht. Von diesen Schutzüberlegungen aus (Sicherheitsstreben) lassen sich deshalb die dargelegten Gründe wie folgt kommentieren:

a) Bekämpfung der Konkurrenz durch Warenhäuser, Architekten, private und staatliche Auftraggeber

aa) Warenhäuser, Supermarkets

Der Verkauf von Elektro- und Sanitär-Installationsmaterial sowie von Kühlschränken, Waschmaschinen, Bügeleisen usw. durch Warenhäuser ist den betreffenden Branchen natürlich ein Dorn im Auge. Die verschiedenen Inserate und Aufrufe, wie «Kauft im Fachgeschäft», sind sprechende Zeugen dafür. Die betreffenden Branchen, die meistens neben dem Installationsgeschäft noch den Verkauf von «einschlägigen» Produkten übernehmen und für deren Qualität bürgen, fürchten sich vor der Konkurrenz des Warenhauses und dessen Möglichkeiten des Grosseinkaufs. Ausserdem steht den Warenhäusern auch frei, ausländische Produkte zu vertreiben, und schliesslich sind wir beim Materialsammeln sogar auf ein Projekt einer Grossunternehmung der Handelsbranche gestossen, das die Durchführung von Kursen für Heimreparaturen vorsah. Die angeführten Beispiele zeigen, dass sich die Handwerker auf Grund der genannten Konkurrenzierungen in ihrer Existenz bedroht fühlen und sich auf den Standpunkt stellen, dass Spezialartikel den Spezialgeschäften vorbehalten bleiben sollen.

bb) Architekten, Private, Behörden

Die Steigerung der Baukosten führt bei den Bauherren (privaten und staatlichen) zur an sich verständlichen Tendenz, sich durch den direkten Materialeinkauf einen Preisvorteil zu verschaffen. Der baugewerbliche Abnehmer geht aber vom Standpunkt aus, dass der Auftraggeber (Bauherr) nicht auch noch Handelsfunktionen ausüben sollte. Zudem fühlt er sich zum Lohnwerker degradiert, wenn er nur noch installiert oder baut, ohne auf die Materialbeschaffung einen Einfluss ausüben zu können. Denn erst das gute Material, verbunden mit exakter Arbeit, bürgt für gute Qualität. Ausserdem sei der grösste Teil der Auftraggeber nicht fähig, die richtigen Materialien zu bestimmen oder gar eine richtige Installation zu projektieren. — So lauten etwa die Argumente der gewerblichen Abneh-

mer. Andererseits müssen die vertraglich gebundenen Abnehmer aber auch berücksichtigen, dass ein Grosseinkauf besonders von Installationsgütern (Badewannen, Kühlschränke) dem Bauherrn dank Umsatzvergütungen günstiger zu stehen kommt.

Das gelegentlich vereinbarte absolute Direktlieferungsverbot stösst in der Öffentlichkeit regelmässig auf Opposition. Aus diesem Grunde pflegt man dieses Verbot mit Ausnahmeklauseln zu versehen. Es gibt z. B. Glühlampenfabriken, deren Existenz in Frage gestellt wäre, wenn die öffentlichen Körperschaften nicht direkt als Grossbezüger ihrer Produkte auftreten könnten. Aus diesem Grunde haben beispielsweise div. Glühlampenfabrikanten in die von ihnen mitunterzeichneten, grundsätzlich Ausschliesslichkeit vorsehenden Lieferungsverträge eine entsprechende Ausnahmeklausel aufnehmen lassen.

Zufolge der Nachfragestruktur könnte die Nichtbelieferung eines Grossabnehmers unter Umständen für die Fabrikanten äusserst schwere Folgen haben. Sondervereinbarungen von der Art der oben erwähnten toleriert der gewerbliche Abnehmer gewöhnlich.

Die Bereitschaft zur Zubilligung von Ausnahmeregelungen ist von Branche zu Branche verschieden. Es wäre darum nicht gerechtfertigt, von einem allgemeinen «Ausschliesslichkeitsdrang» der Abnehmer zu sprechen. Es versteht sich ganz von selbst, dass es sich hier um Fragen handelt, die in der Regel auch für den Konsumenten bedeutungsvoll sind. In den letzten Jahren hat sich, wohl nicht zuletzt auf Grund dieser Einsicht, die Tendenz durchzusetzen begonnen, gewissen privaten Grossabnehmern Direktbezüge zu gestatten. Den «umgangenen» gewerblichen Abnehmer pflegt man so zu entschädigen, dass man ihm, sofern der normale Handelsweg über ihn gegangen und er an der entsprechenden Leistungserstellung beteiligt gewesen wäre, gewisse Provisionen gewährt. Insoweit wird der Abnehmer von Preiskonzessionen, die der Lieferant den Grossbezügern möglicherweise zugebilligt hat, nicht berührt, weil er die gleichen Provisionen erhält, die er erhalten hätte, wenn die entsprechenden Artikel durch ihn vermittelt worden wären. Unter volkswirtschaftlichem Gesichtspunkt stellt sich hier die berechtigte Frage, ob die Erzielung solcher «leistungsloser Gewinne» gerechtfertigt sei.

Die bestehenden Verhältnisse erscheinen dem Aussenstehenden oft sehr verworren. Die grundsätzlich getroffenen Abmachungen sind meistens stark mit Ausnahmeklauseln durchsetzt. Der Geschäftsverkehr ist ausserordentlich schwer kontrollierbar. Darum sind auch die Fälle, in denen die offiziellen Bestimmungen umgangen werden, zahlreich. So ist auch in diesem Zusammenhang zu be-

achten, dass die Behandlung der Grossbezüger in oft recht unterschiedlicher Weise gehandhabt wird.

b) Bekämpfung der Abnehmer-Aussenseiter

Da die Abnehmer durch den Abschluss von Lieferungsverträgen auch Verpflichtungen eingehen, ist es verständlich, dass sie gegenüber Aussenseitern, die keine Verpflichtungen eingegangen sind, einen Vorteil erhalten wollen. Auch hier sind die Regelungen von Verband zu Verband verschieden, je nach der Grösse des Aussenseiterbestandes und nach dem fachlichen Können der Aussenseiter.

Im allgemeinen erwartet der Verbandshandwerker vom Lieferungsvertrag eine Besserstellung in Preis und Konditionen gegenüber dem Aussenseiter und nicht dessen Boykottierung. Der Boykott wird als letztes Druckmittel vorgesehen und oft erst angewandt, wenn der betreffende Aussenseiter wirklich oder nach Ansicht des Verbandes nicht ein Minimum von fachlichem Können besitzt, so dass auch der Lieferant am Boykott ein Interesse haben könnte, oder natürlich dann, wenn die Marktpolitik der Aussenseiter gegen die guten Sitten verstösst. Damit soll natürlich nicht gesagt sein, dass gelegentlich nicht auch zum Boykott gegriffen wird, ohne dass die obgenannten Voraussetzungen erfüllt sind.

c) Festsetzung von Brutto- und Nettopreisen sowie von Rückvergütungssätzen und Umsatzprovisionen

Nachdem es in den meisten Verbänden praktisch nicht möglich war, die Materiallieferungen auf die dem Vertrag unterstellten Abnehmer zu beschränken, wurde nach einer Lösung gesucht, die die Aussenseiterbelieferung in befriedigender Weise regelt. Auf diesem Weg gelangte man zur Einführung von Brutto- und Nettopreisen. Beim Nettopreis handelt es sich um denjenigen Preis, der dem Verbandsmitglied vom Lieferanten berechnet wird. Auf anerkannte Aussenseiterabnehmer (sogenannten Nebenvertragskontrahenten) wird regelmässig ein leicht erhöhter Nettopreis angewandt. Nicht anerkannte Aussenseiter gelten als Direktbezüger.

Der Bruttopreis, d. h. der dem Letztabnehmer verrechnete Preis, ergibt sich aus der Summe von Nettopreis und Handelsmarge. Direktlieferungen erfolgen regelmässig zum Bruttopreis, wobei dem gewerblichen Abnehmer in der früher dargelegten Weise die der Handelsspanne entsprechende Provision, also die Differenz vom Brutto- zum Nettopreis, gutgeschrieben oder ausbezahlt wird, wenn er an der betreffenden Leistungserstellung massgebend beteiligt war.

Auf dem Weg der differenzierten Preisstellung soll die Vertragsfirma gegenüber dem Aussenseiter und gegenüber dem Direktbezüger besser gestellt werden. Dafür übernimmt sie die Verpflichtung, sich beim Verkauf an den festgesetzten Bruttopreis zu halten. Insofern liegt hier also eine Kombination von Lieferungsvertrag und Preisbindung der zweiten Hand vor.

Der dem anerkannten Aussenseiter verrechnete Zuschlag auf dem Nettopreis kommt nicht dem Lieferanten zugut, sondern er muss in eine hierfür eigens geschaffene Kasse abgeliefert werden. In dieser Weise soll verhindert werden, dass der Lieferant dem anerkannten Aussenseiter den Zuschlag zurückvergütet.

Mit der Gewährung von Rückvergütungen und Umsatzprovisionen soll bei den Abnehmern ein Anreiz zur Einhaltung der vertraglichen Abmachungen geschaffen werden. Bei verhältnismässig großen Jahresbezügen können diese Vergütungen beträchtliche Summen ausmachen. Die konkrete Ausgestaltung der erwähnten Provisionen und Rabatte ist von Verband zu Verband verschieden. Zum Teil findet das Prinzip der Barauszahlung und zum Teil dasjenige der Bonifikation (Gutschrift) Anwendung.

Da beim Materialsammeln gewisse Diskretionszusicherungen abgegeben werden mussten, sind konkrete Angaben über die Differenzen zwischen Brutto- und Nettopreisen und über das Grössenmass der Prämien und Rabattstaffelungen nicht möglich. Immerhin darf gesagt werden, dass es vor allen Dingen der Grossbezüger ist, der von der Konditionenstaffelung profitiert. Die in Aussicht gestellten Vergünstigungen sind aber auch für den Kleinbezüger noch so gross, dass sie als wirksames Mittel der Erziehung zur Vertragstreue angesprochen werden dürfen.

Vor allen Dingen sind es die Konditionenstaffelungen und die durch sie bewirkte Besserstellung des Vertragsabnehmers gegenüber den Aussenseitern und Direktbezügern, die die Abnehmer dazu veranlassen, beim Abschluss von so ausgestalteten Lieferungsverträgen mitzuwirken.

d) Festlegung einheitlicher Preise und einheitlicher Verkaufs- und Lieferungsbedingungen

Es ist für die gewerblichen Abnehmer von ausschlaggebender Wichtigkeit, dass mit den Lieferanten Abmachungen getroffen werden können über die Einheitlichkeit der Preise und Lieferungsbedingungen. Die im vorangehenden Abschnitt aufgestellten Bedingungen über die Festsetzung von Brutto- und Nettopreisen hat ja für die Unterzeichner nur dann einen Sinn, wenn die Lieferanten überall

zu den vereinbarten Bedingungen verkaufen. Die Stabilität in der Kalkulation kann nach Meinung der baugewerblichen Abnehmer nur auf dem Wege einer solchen Vereinheitlichung herbeigeführt werden, wenigstens was die Materialkosten anbetrifft.

Würden diese Abmachungen fehlen, dann entstünde — immer nach der Meinung der gewerblichen Abnehmer — ein Preisdruck, weil jeder von ihnen befürchten würde, dass sein Konkurrent günstiger einkaufe als er selbst. Auf dieselben Motive mag es zurückgehen, wenn die gewerblichen Abnehmer zuweilen die vertragliche Zusicherung verlangen, dass die Lieferanten sich gegenüber den Abnehmerfirmen jeder Finanzierung, jeder Eingehung von Bürgschaftsverpflichtungen und dergleichen zu enthalten haben.

e) Förderung der technischen Arbeitsteilung

Es ist für den gewerblichen Abnehmer von grösster Bedeutung, dass er vor allem auf technischem Gebiet mit den Lieferanten zusammenarbeiten kann. Er verlangt zwar vom Lieferanten die Zusage, dass dieser z. B. nicht eine eigene Installationsabteilung führt oder Baupläne projektiert, und setzt sich für eine unbedingte Trennung des Arbeitsgebietes ein. Dafür aber verpflichtet er sich beispielsweise, keine eigenen Apparate zu fabrizieren und zu liefern, sondern sich nur mit der Erstellung des Baues und der damit verbundenen Arbeiten zu befassen.

Diese Förderung der Arbeitsteilung äussert sich in der technischen Zusammenarbeit von Lieferant und Abnehmer sowie in der Besprechung von gemeinsam interessierenden Fragen.

Weil eine solche Zusammenarbeit im Interesse der Branche liegt, betrachtet der Abnehmer den Abschluss eines Vertrages, der auch diesen Punkt berücksichtigt, als wichtig.

D. Die Vertragsparteien

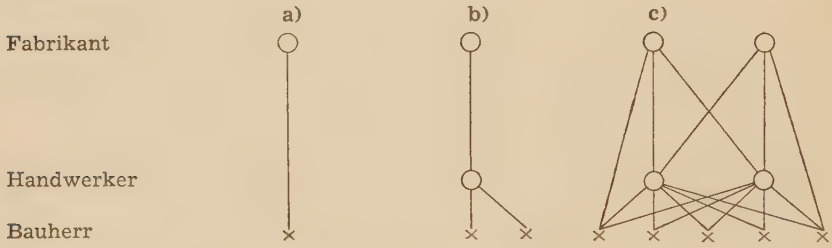
1. Vertrags- und Lieferungswege

Die folgenden Ausführungen sollen der systematischen Abklärung der vertikalen Bindung gewidmet sein. Da sie in der Praxis in den mannigfaltigsten Formen aufzutreten pflegen, stösst die beabsichtigte Systematisierung auf — wenn auch nicht unüberwindbare, so doch beträchtliche — Schwierigkeiten. Im Verlaufe der Ausführungen dieses Kapitels werden wir *vorübergehend* auf die Verwendung der Begriffe Lieferant und Abnehmer, wie sie weiter vorne bestimmt

worden sind, verzichten. Dies geschieht vor allen Dingen darum, weil unsere Darstellung oft mehrere Wirtschaftsstufen berücksichtigt und es aus diesem Grunde leicht zur Verwechslung der gemeinten Vertragsparteien kommen könnte. In der Praxis ist es nämlich vielfach so, dass eine Unternehmung an den Absatz- und an den Bezugsmarkt stösst und darum gleichzeitig sowohl die Rolle des Lieferanten als auch diejenige der Abnehmer spielt.

In der Folge werden wir versuchen, in der Weise einen Überblick über die zu besprechenden Verhältnisse zu vermitteln, dass wir von freien Marktverhältnissen ausgehen und dann allmählich die in der Praxis existierenden konkurrenzbeschränkenden Abmachungen in die aufgestellte Systematik einsetzen.

Phase 1



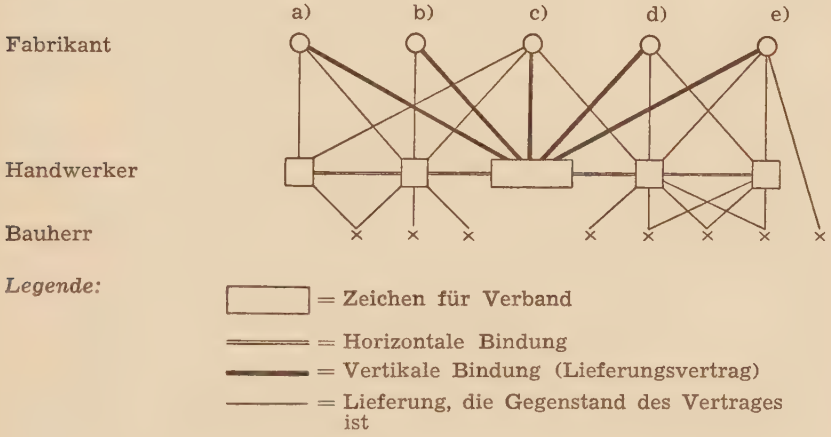
Legende: ———— = Lieferung, die Gegenstand des Kaufvertrages ist.

Bei tendenziell atomistischer Konkurrenz bestehen weder horizontale noch vertikale Bindungen. Die Lieferungswege sind deshalb nicht vorgeschrieben. Es ist also gleichgültig und nicht voraussehbar, ob die Lieferung direkt (a) oder aber indirekt, d. h. durch Vermittlung des Handwerkers zum Bauherrn gelangt (b). Jeder Handwerker kann seine Bestellung bei demjenigen Fabrikanten aufgeben, den er zu berücksichtigen wünscht; über Direktlieferungen kann er sich nicht beschweren, denn bei vollständig freiem Markt sind dem Fabrikanten auch hinsichtlich der Absatzgestaltung keine Bindungen auferlegt (c). Die Lieferung erfolgt rechtlich auf Grund einfacher Kaufverträge.

Es ist schwer feststellbar, ob es je einen solchen Zustand gegeben hat. Denkmöglich wäre es jedenfalls. Wie die tendenziell vollkommene Konkurrenz den Anreiz zur Monopolbildung schon in sich trägt, so ist dem erwähnten bindungslosen Zustand eine Neigung zur Selbstliquidation geradezu inhärent.

Wie wir schon früher andeuteten, ist der genaue Zeitpunkt des Aufkommens der vertikalen Bindungen nicht bestimmbar. Mit Sicherheit kann bloss gesagt werden, dass sie meist erst entstanden sind, nachdem sich die horizontalen Bindungen durchgesetzt hatten. Die erfolgreiche Durchsetzung der vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen setzt in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle die Existenz gut funktionierender Kartelle voraus.

Phase 2

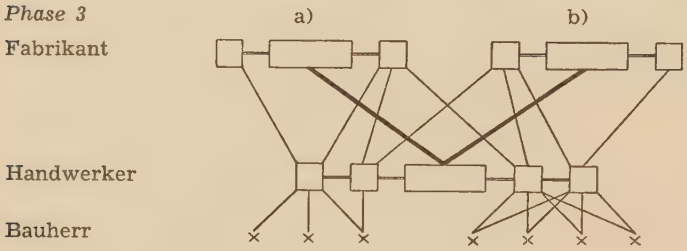


In der nächsten Phase steht den einzelnen Fabrikanten ein Handwerkerverband, also eine in der Tendenz kollektivmonopolistische Nachfrage, gegenüber. Der Handwerkerverband stellt natürlich im Gegensatz zum Lieferungsvertrag, der eine vertikale Bindung ist, eine horizontale Bindung dar. Der Einfachheit halber nehmen wir vorläufig an, dass keine Aussenseiter existieren.

Die gewerbliche Horizontalbindung (Kartell) wird vor dem Zusammenschluss der Fabrikanten in die Systematik eingefügt, weil sich die Bestrebungen, kollektiv vorzugehen, regelmässig zuerst bei den wirtschaftlich Schwächern durchsetzte. Wir nehmen nun an, der Handwerkerverband schliesse mit jedem einzelnen der bestehenden Fabrikanten einen Lieferungsvertrag ab, der unter anderem auch eine Ausschliesslichkeitszusicherung für die Belieferung enthalte. Wir möchten in diesem Zusammenhang allerdings nicht unterlassen, darauf aufmerksam zu machen, dass es sich hier um eine grobe Verallgemeinerung handelt.

Im Gegensatz zum Vertrag, der handwerklicherseits zentral, d. h. vom Verband abgeschlossen wurde, gehen die Lieferungen direkt zu den einzelnen Verbandsmitgliedern.

Die von uns konstruierte 2. Phase ist auch dadurch gekennzeichnet, dass von einem Fabrikanten (e) eine Direktlieferung vorgenommen wird. Die rechnungsmässige Abwicklung dieses Geschäftes erfolgt in der früher dargelegten Weise (vergleiche Seite 27 unten).



Legende:

= Zeichen für Verband

= Horizontale Bindung

= Vertikale Bindung
(In den folgenden Skizzen nur noch Lieferungsvertrag genannt.)

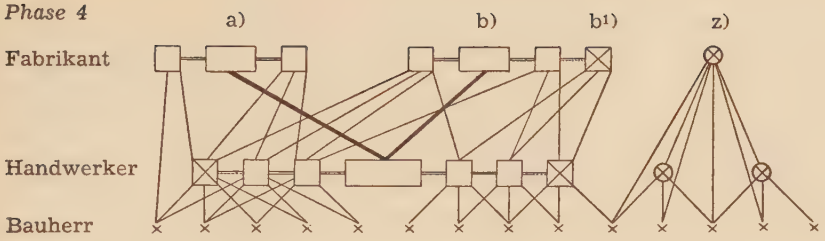
= Lieferung. (Um die Übersichtlichkeit der Skizze so weit als möglich zu erhalten, werden nicht alle Lieferungsmöglichkeiten eingezeichnet.)

Die dritte Phase ist dadurch charakterisiert, dass sich auch die Fabrikanten marktpolitisch organisieren. Wir nehmen an, dass sie sich zu den beiden Fabrikantenkartellen a) und b) zusammenschließen.

Dem Handwerkerverband stehen demnach auf dem Bezugsmarkt nicht mehr Einzelfirmen, sondern ebenfalls Verbände gegenüber. Damit ist auch der Abschluss der Lieferungsverträge zu einer interverbandlichen Angelegenheit geworden. Wie bei den Phasen 1 und 2 erfolgen die Lieferungen auch hier nach wie vor direkt zum Handwerker.

Die Existenz von Aussenseitern wird hier also noch nicht als gegeben betrachtet.

Späteren Ausführungen kann übrigens bereits an dieser Stelle vorweggenommen werden, dass die Phase 3 dem gleichkommt, was wir unter Kapitel E (vergleiche Seite 40 ff.) als eigentlichen Exklusivvertrag bezeichnen werden.



Legende:

= Verband

= Horizontale Bindung

= Aussenseiter, aber als Nebenvertragskontrahent zugelassen

= Aussenseiter

= Lieferungsvertrag

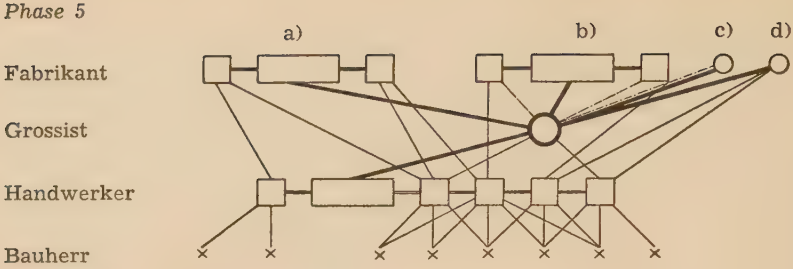
= Lieferung. (Auch hier verzichten wir darauf, *alle* möglichen Lieferungswege einzuzeichnen. Selbstverständlich kann jeder Handwerker, der seinem Verband angeschlossen ist, von den Fabrikanten a), b) und b¹) beziehen. Das gleiche gilt für die Handwerker-Nebenvertragskontrahenten.)

Die 4. Phase ist durch das Auftreten von Aussenseitern charakterisiert. In diesem Sinne wird angenommen, dass sowohl auf der Fabrikanten- als auch auf der Handwerkerstufe Firmen existieren, die den Branchenverbänden nicht angeschlossen sind. Bei diesen Aussenseitern kann es sich um Nebenvertragskontrahenten handeln oder um vollunabhängige Aussenseiter. Hinsichtlich des technischen Abrechnungsverfahrens im Verkehr mit den Aussenseitern muss neuerdings auf die Ausführungen von Seite 27 verwiesen werden.

Das Auftreten von Aussenseitern hat zu einer teilweisen «Öffnung» des Marktes geführt. Direktlieferungen sind möglich und zulässig.

Auf der Fabrikantenseite existieren wie bei Phase 3 die beiden Anbieterkartelle a) und b). Dazu kommt nun aber die Existenz eines Nebenvertragsanbietenden b¹ sowie das Auftreten eines voll unabhängigen Fabrikanten z). Auf der Handwerkerstufe bestehen analog gelagerte Verhältnisse. Die interverbandlich vereinbarte Ausschliesslichkeitszusicherung äussert sich darin, dass einerseits die handwerklichen Kartellfirmen beim Fabrikanten z) nicht beziehen dürfen und anderseits die Mitglieder der Fabrikantenkartelle den handwerklichen Aussenseiterfirmen die Belieferung versagen müssen. In dieser Weise entsteht also eigentlich ein «Aussenseitermarkt».

Phase 5



Legende:

= Verband

= Horizontale Bindung

= Lieferungsverträge

= Lieferungswege

= Lieferungswege der Halbfertigprodukte, die vom Grossisten «endgefertigt» (d. h. zusammengesetzt oder montiert) werden.

= Grossist

= Einzelner Fabrikant

In der 5. Phase wird unsere Systematik durch das Auftreten einer Zwischen-, der sog. Grossistenstufe, ergänzt. Dies führt dazu, dass zwei Lieferungsvertragssphären entstehen, nämlich eine erste, die das Verhältnis zwischen Fabrikanten und Grossisten betrifft, und eine zweite, die sich auf die Beziehungen Grossist—Handwerker bezieht. Die Grossisten können einzelnen Fabrikanten (z. B. c) die Abnahme eines Produktes garantieren (z. B. Abnahmegarantieverträge, verbunden mit Alleinvertretungsklausel usw.) oder sie setzen (in der Installationsbranche) Halbfertigprodukte zusammen, ergänzen sie mit Apparaturen und liefern dann die montagefertigen Apparate den Handwerkern. Es ist demnach nicht unbedingt gesagt, dass die Grossisten nur Handelsfunktionen ausüben. Sie halten zuweilen auch Lager für Produkte (Ersatzteile usw), die immer sofort verfügbar sein müssen. Ihre Vertragsverhältnisse zu den Fabrikanten sind ähnlich geregelt wie diejenigen, die in den früher erwähnten Phasen zwischen Fabrikanten und Handwerkern gezeigt wurden.

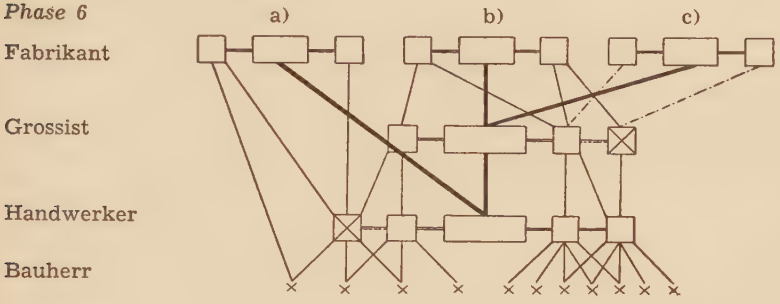
Ein wesentlicher Unterschied besteht nur insofern, als die Grossisten — wie schon die Benennung sagt — Grossbezüger sind und ihre Hauptaufgabe in der Ausübung der Handelsfunktion zu erblikken ist.

Unter den hier vorausgesetzten Verhältnissen wird es praktisch gewöhnlich so sein, dass die Lieferungen direkt vom Fabrikanten zum Handwerker gehen (mit Ausnahme der vom Grossisten «end-

gefertigten»), dass die Verrechnung aber über den Grossisten und möglicherweise gar über das Handwerkerkartell erfolgt.

Die Aussenseiterverhältnisse und die Direktlieferungen sind in dieser Phase nicht dargestellt.

Phase 6



Legende:

= Verband

= Horizontale Bindung

= Nebenvertragskontrahenten

= Lieferungsverträge

= Lieferungswege

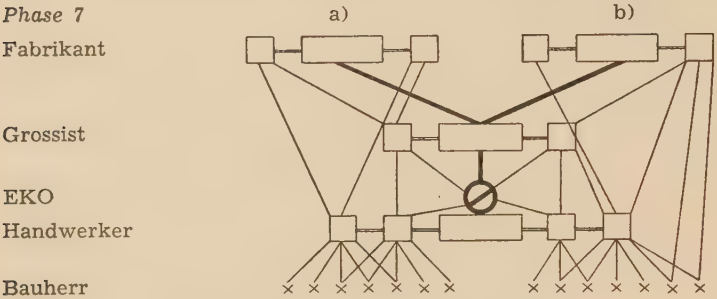
= Lieferungswege der Halbfertigprodukte, die vom Grossisten «endgefertigt» (d. h. zusammengesetzt oder montiert) werden.

War in der Phase 5 bloss ein Grossist vorhanden, so treten nun in Phase 6 deren mehrere in Erscheinung, mit der naheliegenden Folge, dass auch sie sich zu einem Kartell zusammenschliessen werden. Wir nehmen auch hier wieder an, dass es zum Abschluss von Lieferungsverträgen kommt, und zwar einerseits zwischen den Fabrikantenverbänden und dem Grossistenverband und anderseits zwischen dem Grossistenkartell und der Handwerkerorganisation. Auch auf der Grosshandelsstufe wäre natürlich die Existenz eines Aussenseiters ohne weiteres möglich. Je nach der Ausgestaltung der interverbandlich abgeschlossenen Lieferungsverträge würde sich dessen Kundschaft bei den Verbandshandwerkern oder den handwerklichen Aussenseitern rekrutieren. Was in früheren Phasen hinsichtlich der Lieferungs- und Verrechnungswege gesagt worden ist, gilt auch hier.

In der siebenten Phase tritt in unsere Systematik eine handwerkliche Einkaufsorganisation (Einkaufssyndikat) auf. Dies führt dazu, dass beim Abschluss von Lieferungsverträgen das Syndikat an die Stelle des Kartells tritt, wobei gleichzeitig vorausgesetzt wird, dass

sich die handwerklichen Kartellfirmen auch an der Organisation des Syndikats beteiligen und sich durch es vertreten lassen.

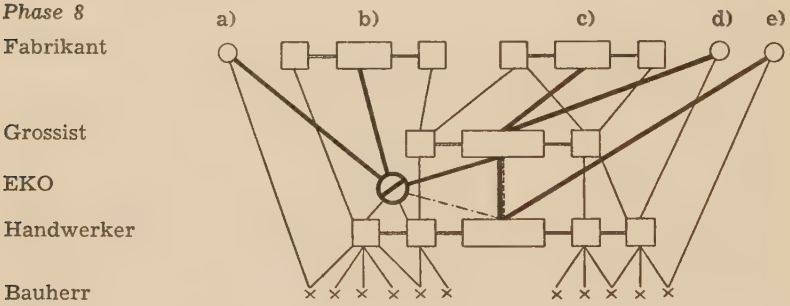
Phase 7



Legende:

= Verband
= Horizontale Bindung
= Lieferungsverträge
= Einkaufsorganisation (EKO)
= Lieferung

Phase 8



Legende:

= Verband
= Horizontale Bindung
= Lieferungsverträge
= Einkaufsorganisation (EKO)
= Mantelvertrag

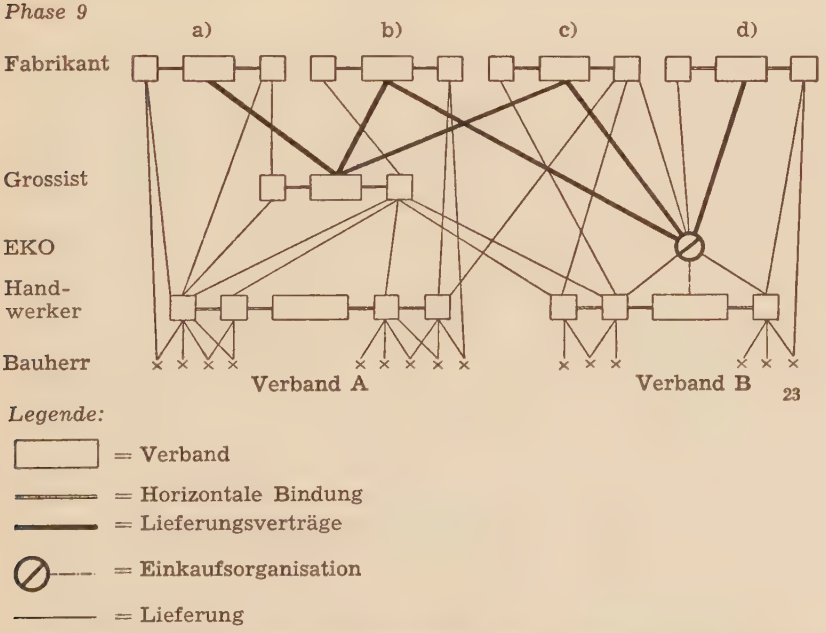
Hier ist im Gegensatz zur vorigen Phase die EKO selbständig, also nicht mit dem Verband verbunden. Sie verfügt über einen

eigenen Vorstand, eigene Statuten, unterhält eine Geschäftsstelle und regelt die Lieferungen auf Grund eigener Vorschriften. Sie kann zum Beispiel von ihren Mitgliedern verlangen, dass sie einen bestimmten Jahresumsatz erreichen. Gegenüber den Lieferanten haftet sie oft mit einem Delkredere-Fonds für insolvente Mitglieder. Sie bestimmt auch die Höhe der Umsatzprovisionen und Rückvergütungen und schliesst die Lieferungsverträge im eigenen Namen ab.

Es kommt auch vor, dass der Handwerkerverband mit den wichtigsten Lieferanten bzw. Lieferantengruppen sogenannte Mantelverträge abschliesst. (In der Praxis werden diese zum Teil Gewerbeschutzverträge genannt.) Diese Verträge regeln die Beziehungen zu den Lieferanten ohne genaue Ausführungsbestimmungen, d. h. nur grundsätzlich.

Die Verbandsmitglieder, welche nicht Mitglieder der EKO sind, werden z. B. an die vorgesehenen Ausschliesslichkeitsbestimmungen dieses Mantelvertrages gebunden. Sie profitieren aber nicht von den Vorteilen, die die EKO den ihr angeschlossenen Handwerkern bietet. Auch hier wechseln die Verhältnisse von Verband zu Verband.

Phase 9



[23] Hier haben wir zwei Handwerkerverbände dargestellt, die von verschiedener Seite her beliefert werden (z. B. die Baumaterialgrossisten beliefern gleichzeitig die Baumeister und die Dachdecker).

Zum Abschluss unserer systematischen Darstellung der vertikalen Bindungsmöglichkeiten soll als Phase 9 noch eine Besonderheit dargestellt werden. Wir möchten nämlich noch eine Gesamtsituation aufzeigen, die von der Phase 8 nur insofern abweicht, als auf der Grosshandelsstufe an Stelle des Kollektivmonopols (Grossistenkartell) ein Duopol tritt. Das vorausgesetzte Grossisten-Duopol sei, so nehmen wir an, dadurch entstanden, dass das Einkaufssyndikat eines handwerklichen Verbandes allmählich auch Grossistenfunktionen übernommen habe. Bei der Ausarbeitung der Phase 9 haben wir uns an einen praktisch effektiv existierenden Fall *angelehnt*. Die Übernahme von Grossistenfunktionen durch ein Einkaufssyndikat hat im erwähnten Fall zu einer gesunden Konkurrenzierung geführt. Die beiden Duopolisten (das ursprüngliche Grossistenkartell und das Grossistenfunktion ausübende Einkaufssyndikat) teilen sich zu ungefähr gleichen Stücken in den Absatz, und trotz jahrzehntelangem Konkurrenzkampf ist es bis heute noch nicht zur Koordination der Marktpolitik gekommen.

2. Lieferungsausführung und Zahlungswege

Obwohl im Verlaufe der bisherigen Darlegungen zu wiederholten Malen Ausführungen über die Lieferungs- und Zahlungswege gemacht worden sind, erachten wir es als zweckmässig, auch sie nochmals einer etwas systematischeren Untersuchung zu unterwerfen.

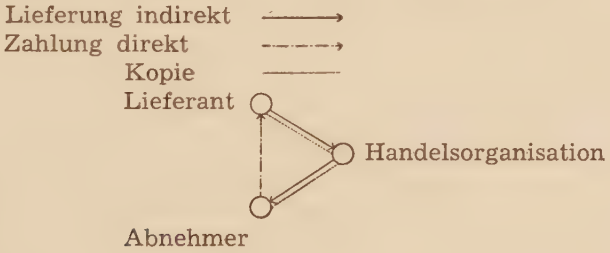
Sowohl für die Lieferung als auch für die Zahlung stehen grundsätzlich zwei Möglichkeiten zur Verfügung. Beide können nämlich direkt oder indirekt, d. h. über eine Handelsorganisation, abgewickelt werden. Ist das erstgenannte der Fall, dann besteht noch die Möglichkeit, dass der eigentlich umgangenen Handelsorganisation (die ja Vertragskontrahent ist) eine Kopie des abgewickelten Geschäftes zugestellt wird. Wie wir anlässlich der systematischen Untersuchung der vertikalen Bindungen bereits gesehen haben, erfolgt die Lieferung in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle direkt[24]. Ausnahmen bilden diejenigen Handelsorganisationen, die neben ihrer Handelsfunktion noch Endfertigungsfunktionen übernehmen sowie eigene Lager an gängigen Artikeln und Ersatzteilen halten.

[24] Die direkte Lieferung bezieht sich immer auf das Verhältnis zwischen dem Fabrikanten und dem gewerblichen Abnehmer. Sie ist nicht mit dem terminus technicus «Direktlieferung» zu verwechseln, die das Verhältnis Fabrikant/Bauherr betrifft.

Auch bei Zahlungen ist die Einschlagung des direkten Weges als Regelfall zu betrachten. Ebenso regelmässig müssen die Kopien der abgewickelten Geschäfte den interessierten Kontrollinstanzen (Handelsorganisationen, Kartellsyndikate usw.), die nach Massgabe der organisatorischen Ausgestaltung einer Branche natürlich verschieden zahlreich sein können, zugestellt werden. Diese verschiedenen Möglichkeiten können wir grundsätzlich in vier Gruppen aufteilen, wobei wir der Einfachheit halber immer nur eine Handelsorganisation annehmen wollen, welche zwischen Lieferant und Abnehmer steht. In schematisch vereinfachter Darstellung lassen sich die Handelswege wie folgt darstellen:

1. Lieferung direkt
   Zahlung indirekt

2. Lieferung indirekt (Beispiel der Montage bzw. Lagerhaltung)
   Zahlung direkt (mit *Kopie* an Handelsorganisation)



3. Lieferung indirekt
   Zahlung indirekt

4. Lieferung direkt ——→
Zahlung direkt - - - →
Kopie an Handelsorganisation ————

E. Die verschiedenen Vertragsarten

Die Vielgestaltigkeit der im letzten Kapitel gezeigten Lieferungswege lässt erkennen, dass der Ausdruck Lieferungsvertrag einer Unterteilung bedarf. Eine auch benennungsmässige Differenzierung der verschiedenen Verträge drängt sich geradezu auf. Aus diesem Grunde unternehmen wir im folgenden den Versuch, auch hier zu einer gewissen Systematik zu gelangen.

Als wichtigste Ursache der Verschiedenheit in der Vertragsausgestaltung muss die Verschiedenheit der Intensität der horizontalen Bindung der den Lieferungsvertrag abschliessenden Verbände erblickt werden. Über die Ursachen, die zur Durchkartellierung der Wirtschaft geführt haben, existiert eine reichhaltige Literatur. Es kann natürlich nicht unsere Aufgabe sein, auf die Kartellierungsmotive einzutreten. Immerhin darf doch nicht übersehen werden, dass zwischen den horizontalen und vertikalen Bindungen oft wesentliche Zusammenhänge bestehen. Wenn weiter vorne davon die Rede war, dass die Intensität der horizontalen Bindung der interessierten Wirtschaftsstufen den Inhalt der Lieferungsverträge massgeblich beeinflusse, dann will damit gesagt sein, dass ein Lieferungsvertrag, der für die Unterzeichner oft schwere Verpflichtungen mit sich bringt, nur dann auf die Dauer durchgesetzt werden kann, wenn er von der Grosszahl der bestehenden Firmen eingehalten wird und unter den wenigen nichteinhaltenden Firmen keine solche mit einer wesentlichen Angebots- bzw. Nachfragequote ist.

Existiert beispielsweise in einer Branche ein kräftiges Aussenseitertum, dann ist die Durchsetzung eines straffen Lieferungsvertrages zum vornherein zum Scheitern verurteilt. Bei der Ausgestaltung der Lieferungsverträge muss darum so weitgehend als möglich auf die bestehenden Organisations- und Marktverhältnisse Rücksicht genommen werden.

Auch im Bereich des Baugewerbes sind die bestehenden Marktformen sehr verschieden, d. h. es sind vom weitgehend offenen bis zum geschlossenen Markt alle Situationen anzutreffen. Der differenzierten Ausgestaltung der Marktformen pflegt eine nicht minder subtile Nüancierung der Lieferungsverträge zu entsprechen. Je liberaler die Grundhaltung einer Wirtschaftsgruppe ist, desto weniger straff wird sie sich organisieren und desto weniger eingrifflich werden gewöhnlich die von ihr abgeschlossenen Lieferungsverträge sein. Umgekehrt werden betonte Kartellierungstendenzen einer Gruppe auch in den Lieferungsverträgen ihren Niederschlag finden müssen.

In der Folge soll nun der Versuch unternommen werden, die Vielfalt der praktisch existierenden Lieferungsverträge nach Massgabe ihres konkurrenzbeschränkenden Effektes in ein allgemeines Schema einzuordnen. Dabei sind wir uns selbstverständlich bewusst, dass jeder systematischen Erfassung von aus dem praktischen Leben gegriffenen Erscheinungen der Beigeschmack des Willkürlichen anhaftet und die Einordnung in ein theoretisches Schema Grenzfälle in Erscheinung treten lässt, über deren Beurteilung man in guten Treuen verschiedener Meinung sein kann.

Wir unterscheiden folgende Vertragsarten:

a) Eigentlicher Exklusivvertrag
b) Unvollkommener Exklusivvertrag
c) Abnahmegarantievertrag
d) Empfehlungsvertrag
e) Individueller Kaufvertrag.

Zu dieser Aufstellung ist zu bemerken, dass Punkt e) nicht Gegenstand unserer Untersuchung ist, weil der individuelle Kaufvertrag keine konkurrenzbeschränkenden Wirkungen hat und nur für eine einzelne Lieferung abgeschlossen wird, währenddem der Lieferungsvertrag, wie wir bald sehen werden, definitionsgemäss alle in der Zukunft abgeschlossenen Käufe *regelt*. Er befindet über die allgemeinen Konditionen, regelt Zahlungsbedingungen, ordnet allfällige Preisverrechnungen usw. Freier Kauf und Verkauf gehören nicht mehr in den Bereich des Lieferungsvertrages. Als systematisches Gegenstück des eigentlichen Exklusivvertrages ist der Empfehlungsvertrag zu betrachten, d. h. derjenige Lieferungsvertrag, der die geringste wettbewerbsbeschränkende Wirkung zeitigt. Die aufgestellten Verhaltensregeln sind nämlich nicht obligatorisch, sondern ihre Innehaltung wird den Verbandsmitgliedern lediglich empfohlen. Das Verbandsmitglied ist aber vollständig frei, ob es solchen Empfehlungen nachleben will oder nicht.

Diese die Definition des Lieferungsvertrages schon berührenden Überlegungen mussten wir hier anstellen, um die notwendige Ab-

grenzung vornehmen zu können. Da wir im folgenden Kapitel für jede Vertragsart ein spezielles Beispiel anführen und anschliessend kurz kommentieren werden, können wir darauf verzichten, die gewählten Begriffe schon an dieser Stelle näher zu erklären.

F. Darstellung der einzelnen Vertragsarten

Im folgenden werden wir vier Musterverträge wiedergeben, welche der von uns vorgeschlagenen Einteilung entsprechen. Wir haben uns bei deren Aufstellung effektiv bestehender Verträge bedient. Zur Verdeutlichung der darin enthaltenen Bestimmungen haben wir teilweise «Extremisierungen» vorgenommen. Damit wir die einzelnen Vertragstypen aber trotzdem möglichst wirklichkeitsgetreu darstellen konnten, haben wir die in den verschiedenen Verträgen verwendeten Ausdrücke und Redewendungen herausgenommen und sie zu Musterverträgen zusammengesetzt. Der Inhalt der wiedergegebenen Verträge entspricht also durchaus Abmachungen, die heute in der Praxis bestehen. Wir haben einzig die Namen, Prozentsätze, die Rabatt- und Bonifikationsstaffelungen usw. weggelassen, um das Diskretionsversprechen, welches den verschiedenen Verbänden abgegeben wurde, nicht zu verletzen.

Immerhin vermögen die dargestellten Verträge ein zuverlässiges Bild über den heutigen Stand des Lieferungsvertragswesens zu vermitteln.

1. Beispiel eines eigentlichen Exklusivvertrages

Lieferungsvertrag

zwischen

dem Grossistenverband X und dem Handwerkerverband Z

Art. 1

Der Handwerkerverband Z verpflichtet seine Mitglieder, sämtliche Bezüge der unter Art. 2 aufgeführten Produkte in deren Dimensionen und Qualitäten während der Dauer des Vertrages ausschliesslich von den Mitgliedern des Grossistenverbandes X zu beziehen.

Art. 2

Die unter Art. 1 erwähnten Produkte, die ausschliesslich vom Grossistenverband X bezogen werden dürfen, sind folgende:

1. Produkt P, inkl. Zubehöre;
2. Produkt P 1;
3. Produkt C. (Die Firmen werden seitens des Vorstandes für dieses Produkt kontingentiert, und zwar auf Grund der bisherigen Bezüge.)

Art. 3

Vom Grossistenverband werden die Verkaufspreise und Verkaufsbedingungen aller von ihm vertretenen Produkte verbindlich und einheitlich festgesetzt. Die dem Vertrag unterstellten Abnehmerfirmen verpflichten sich, diese Verkaufspreise und Verkaufsbedingungen bei Offerten und Verkäufen einzuhalten. Unterbietungen und andere Umgehungen der festgesetzten Preise und Bedingungen, direkt oder indirekt, durch Gewährung von Extrarabatten, Geschenken irgendwelcher Art, Zugaben oder irgendwelcher anderer Vorteile, sind verboten und werden geahndet.

Unrichtige Offertstellung unterliegt den gleichen Strafen wie der Verkauf unter den Tarifpreisen.

Die Mitglieder des Handwerkerverbandes Z verpflichten sich, mit den unter Art. 2 erwähnten Produkten weder direkt noch indirekt Handel zu treiben.

Art. 4

Der Grossistenverband X verpflichtet sich, seine von ihm vertretenen Produkte ausschliesslich an die dem Handwerkerverband Z angeschlossenen Firmen zu liefern.

Weiter verpflichtet sich der Grossistenverband unter anderem:

a) Keine Projekte und Kostenberechnungen auszuarbeiten, ausarbeiten zu lassen oder zu vermitteln.
b) Keinen Bauherrn in irgendwelcher Weise zu beeinflussen, nur bei der einen oder anderen Firma Produkte zu beziehen.
c) Keiner der dem Handwerkerverband Z angeschlossenen Firmen in irgendwelcher Weise Spezialvergünstigungen zu gewähren.

Art. 5

Verbindliche Zahlungsbedingungen werden vom Grossistenverband X in den Tarifen festgesetzt.

Art. 6

Gegen säumige Zahler und gegen Firmen, die den Grossistenverband schädigen, können Lieferverbote ausgesprochen werden.

Art. 7

1. Die Vertragsparteien sind verpflichtet, Verletzungen des vorliegenden Vertrages zu ahnden. Der Versuch der Vertragsverletzung wird gleich bestraft wie die Vertragsverletzung selbst.
2. Jede Partei ist verpflichtet, auf schriftliche Anzeige wegen angeblicher oder wirklicher Vertragsverletzung der Gegenpartei hin eine Untersuchung einzuleiten. Beide Vertragsparteien übernehmen die Verpflichtung, sich gegenseitig bei der Abklärung der Verfehlungen mit allen ihnen zur Verfügung stehenden Mit-

teln zu unterstützen und sich gegenseitig die notwendigen Unterlagen auszuhändigen.

3. Über das Resultat der Untersuchung ist die Gegenpartei schriftlich zu orientieren.

Art. 8

Streitigkeiten aus diesem Vertrage werden unter Ausschluss der ordentlichen Gerichte endgültig durch ein Schiedsgericht entschieden, sofern sich die Parteien nicht gütig einigen können.

Art. 9

Die Vertragspartner verpflichten sich, keine andern Verträge über die Lieferung der unter Art. 2 erwähnten Produkte abzuschliessen.

Insbesondere verpflichtet sich

der Handwerkerverband Z, keine direkten Bezüge mit den Fabrikanten der unter Art. 2 aufgeführten Produkte zu tätigen;

der Grossistenverband X, jegliche Lieferung an andere als dem Handwerkerverband Z angeschlossenen Firmen zu unterlassen oder gar an Bauherren, Architekten usw. zu liefern.

Art. 10

Die im Handwerkerverband Z angeschlossenen Firmen haben Anspruch auf folgende Vergünstigungen, die auf dem Nettoumsatz gewährt werden:

Umsatz von Fr. 1 bis 25 000 X %
Umsatz von Fr. 25 001 bis 45 000 Y %
usw.

Art. 11

Zahlungs- und Lieferungsbedingungen

— Alle Lieferungen, die per Bahn erfolgen, verstehen sich ohne Rücksicht auf den Warenwert franko Empfangsstation.
— Kosten für Express- und Eilgutversand gehen zu Lasten des Auftraggebers.
— Alle Fakturen sind zahlbar
a) 30 Tage ab Fakturadatum mit 2 % Skonto;
60 Tage ab Fakturadatum netto.

Art. 12

Der vorliegende Vertrag tritt rückwirkend auf den . . . . . 19 . . . in Kraft und läuft 1 Jahr. Falls er nicht unter Beobachtung einer 6 monatigen Kündigungsfrist gekündigt wird, läuft er jeweils 1 Jahr weiter.

Grossistenverband X pp. pp.

Handwerkerverband Z pp. pp.

KOMMENTAR

Der dargestellte Vertrag schliesst, wie deutlich aus dem Vertragstext hervorgeht, alle Möglichkeiten der Direktlieferung aus. Er beschränkt Lieferung und Bezug auf die Mitglieder, die den beiden unterzeichneten Verbänden angeschlossen sind. Nichtverbandszugehörige Konkurrenten gibt es im konkreten Fall nicht[25]. Eigentliche Exklusivverträge dienen oft als Mittel zur Bekämpfung der Aussenseiter.

Wie schon in der untenstehenden Fussnote angedeutet wurde, kann eine auf exklusivvertraglichem Weg bewerkstelligte Marktschliessung durch die Existenz hochgradig substituierbarer Konkurrenzgüter weitgehend neutralisiert werden. In der baugewerblichen Praxis lässt sich eindeutig feststellen, dass eigentliche Exklusivverträge vor allem für solche Produkte abgeschlossen werden, die keiner wesentlichen Substitutionskonkurrenz unterliegen (z. B. Glas, Bodenplatten, Zement usw.).

Da der rechtliche und wettbewerbspolitische Inhalt des wiedergegebenen Vertrages leicht zu verstehen ist, genügt eine lapidare Kommentierung dieses Vertrages. Die Konkurrenzverhältnisse sind abschliessend geregelt. Ausschliesslich Verbandsmitglieder können «ins Geschäft kommen». Nur in diesem Fall ist Exklusivität im orthodoxen Sinne des Wortes gegeben. Immerhin ist es möglich und kommt ausnahmsweise vor, dass einzelnen durch Exklusivvertrag nicht gebundenen Firmen ähnlicher Branche allen Ausschliesslichkeitszusicherungen zum Trotz Spezialrabatte gewährt werden. In der Praxis pflegt man in solchen Fällen von einem «Gewerberabatt» zu sprechen. Dieses Ausnahmestatut findet nur auf solche Firmen Anwendung, von deren Belieferung kein konkurrenzfördernder Einfluss zu erwarten ist.

2. Beispiel eines unvollkommenen Exklusivvertrages

Vertrag
zwischen dem
Abnehmerverband X (im folgenden AWV genannt)
und dem
Verband schweizerischer Fabriken der Branche Z
(im folgenden VSFB genannt)

[25] Diese Aussage bezieht sich selbstverständlich nur auf ein bestimmtes Produkt. Es ist ohne weiteres möglich, dass — sofern für solche Produkte überhaupt ein eigentlicher Exklusivvertrag abgeschlossen wird — die auf einen solchen Vertrag verpflichteten Firmen am Markt der Konkurrenz von Substitutionsgütern ausgesetzt sind. Auf Grund dieses Sachverhaltes bildet sich oft das Bestreben heraus, mit den Produzenten der Substitutionsgüter zu analogen Abmachungen zu gelangen.

Art. 1

Die beiden Verbände unterstützen sich gegenseitig in ihren Bestrebungen zur Hebung ihres Standes. Insbesondere bekämpfen sie die illoyale Konkurrenz und das Aufkommen fachlich nicht ausgewiesener Leute in der Branche Z.

Art. 2

Der Vertrag gilt für das ganze Gebiet der Schweiz und des Fürstentums Liechtenstein.

Art. 3

1. Die Mitglieder des AWV verpflichten sich, die Produkte R, S, T, U und V ausschliesslich bei den diesem Vertrag unterstellten Lieferanten zu beziehen[26].
2. Wird in einem Werkvertrag das AWV-Mitglied vom Bauherr verpflichtet, von diesem zur Verfügung gestellte Produkte zu gebrauchen, so hat sich das AWV-Mitglied vor der Unterzeichnung zu vergewissern, dass diese Produkte von einem diesem Vertrag unterstellten Lieferanten stammen, ansonst die Unterzeichnung zu verweigern ist.
3. Die Mitglieder des AWV verpflichten sich, mit den Produkten weder direkt noch indirekt Handel zu treiben.
4. Die Mitglieder des AWV verpflichten sich, mit andern Lieferanten der gleichen Produkte oder mit einer dem Fabrikantenverband nicht angehörenden Organisation keinen Vertrag abzuschliessen.

Art. 4

Unter Bezugnahme auf Art. 1 dieses Vertrages verpflichten sich die Mitglieder des VSFB:

1. Keine Projekte und Kostenberechnungen für irgendwelche Abnehmer oder Verbraucher auszuarbeiten, ausarbeiten zu lassen oder zu vermitteln.
2. Sich an keinem Betrieb eines dem AWV angeschlossenen Mitgliedes direkt oder indirekt (auch nicht finanziell) zu beteiligen und keine Bürgschaften oder Sicherstellungen an Abnehmer zu gewähren und keine Hypotheken, weder direkt noch indirekt für oder zugunsten ihrer Abnehmer zu übernehmen. Die Gewährung

[26] Es sind uns auch Verträge bekannt, in denen die Mitglieder des Handwerkerverbandes verpflichtet werden a) die Produkte A, B und C *ausschliesslich* und b) die Produkte D, E und F *nach Möglichkeit* bei den Vertragslieferanten zu beziehen. — Schon aus der Einschränkung («nach Möglichkeit») ist ersichtlich, dass wir einen solchen Vertrag nicht als Exklusivvertrag ansehen können.

längerer Zahlungsfristen, als unter Anhang e) vorgesehen, gilt als Beteiligung.

3. Neu eröffneten Betrieben keine Kredite zu gewähren, welche weiter gehen als die üblichen Verkaufs- und Lieferungsbedingungen.

Art. 5

Der VSFB verpflichtet sich ferner, seine Produkte grundsätzlich nicht direkt an die Privatkundschaft zu liefern, sondern nur an folgende Käufer und Wiederverkäufer:

a) An im Mitgliederverzeichnis des AWV angeführte Firmen.
b) An in der gemeinsam aufgestellten Aussenseiter-Kundenliste angeführte Firmen.
c) An die übrigen Firmen, die auf Grund gegenseitigen Einverständnisses anerkannt werden.
d) An öffentlich-rechtliche Körperschaften usw.[27]

Art. 6

Im weitern verpflichten sich die Mitglieder des VSFB:

1. Auf allen Fakturen und Offerten die Bruttopreise einzusetzen und, sofern in Katalogen, Inseraten, Prospekten usw. Preise genannt werden, diese nur brutto anzugeben.
2. Allen im AWV angeschlossenen Firmen den gleichen Nettopreis zu gewähren.
3. Den unter Art. 5 a, b, c und d bezeichneten Firmen den im Anhang unter c 2 erwähnten Nettopreis zu gewähren.
4. Architekten, Behörden[28], Genossenschaften, Warenhäusern[29], übrigen Privaten, weder direkt noch indirekt irgendwelche Vergütungen, Vergünstigungen oder Provisionen zu gewähren, und nur den Bruttopreis einzusetzen.

Art. 7

Die Mitglieder des AWV verpflichten sich, die vom VSFB festgelegten Bruttopreise für sich als verbindlich anzuerkennen und in ihren Kalkulationen den Bauherren und Architekten gegenüber strikte innezuhalten.

Art. 8

Bei Direktlieferungen des Lieferanten an den Bauherrn wird dem anspruchsberechtigten AWV-Mitglied die Differenz zwischen Brutto- und Nettopreis gutgeschrieben oder auf sein Verlangen ausbezahlt.

[27] Im Elektrogewerbe z. B. Elektrizitätswerke, SBB usw. Im Spengler- und Installationsgewerbe, z. B. Gas- und Wasserwerke.

[28] In den meisten Verträgen wird diesen keine Spezialvergünstigung eingeräumt, so dass wir sie — im Gegensatz zum Art. 5, al. d — anführen.

[29] In erster Linie in Installationsbranchen.

Art. 9

1. Jeder Kontrahent hat die Pflicht, ihm bekannt werdende Verletzungen dieses Vertrages dem Sekretariat seines Verbandes zu melden.
2. Es ist in jedem Fall eine gütliche Einigung anzustreben.
3. Sollte dies nicht möglich sein, so wird der Fall zur schiedsgerichtlichen Erledigung einem paritätischen Schiedsgericht überwiesen.
4. Stellt das Schiedsgericht in seinem Urteil eine Kontravention fest, so hat es gegen den Fehlbaren eine Vertragsstrafe in Gestalt einer Busse auszusprechen. Die Mindestbusse beträgt für jeden Einzelfall im Minimum Fr. X, im Maximum aber Y % des offiziellen Katalogpreises.
5. Bei ganz krassen Übertretungen des Vertragsinhaltes kann eine zeitweise Lieferungssperre in Betracht kommen.
6. Bussen fallen je zur Hälfte in die Kasse der Vertragsparteien.

Art. 10

Die Mitglieder des VSFB gewähren am Ende eines jeden Kalenderjahres den Mitgliedern des AWV die im Anhang festgesetzten Treueprämien auf die Nettoumsätze, welche die einzelnen AWV-Mitglieder bei sämtlichen Vertragsfabrikanten pro Kalenderjahr erzielen.

Art. 11

Der vorliegende Vertrag tritt auf den . . . . . in Kraft und läuft bis . . . . . .

Falls er nicht unter Beobachtung einer 6monatigen Kündigungsfrist gekündigt wird, läuft er jeweils 1 Jahr weiter.

Für den AWV:		Für den VSFB:	
pp.	pp.	pp.	pp.

ANHANG

zum Lieferungsvertrag zwischen dem AWV und dem VSFB

a) Die nachstehenden Bestimmungen regeln die praktische Abwicklung der im Lieferungsvertrag verankerten Grundsätze. Sie bilden einen integrierenden Bestandteil des Vertrages.

b) Eine Abänderung und eventuelle Anpassung an veränderte Wirtschaftsverhältnisse kann nur im gegenseitigen Einverständnis zwischen den Vertragsparteien erfolgen.

c) 1. Bei Abschluss des Vertrages beträgt der Rabatt für das AWV-Mitglied (Art. 5, al. a) W % vom Bruttopreis.
   2. Für die unter Art. 5, al. b, erwähnten Firmen werden X %, al. c Y % und al. d Z % gewährt[30].

[30] Diese Margen werden meistens stufenweise verkleinert oder gleich gehalten, je nach der Bedeutung dieser Firmen.

d) Die in Art. 10 festgesetzte Treueprämie wird nur an Mitglieder des AWV (siehe Art. 5, al. a) ausgerichtet.
Die momentanen Ansätze sind:
Für Produkt A per 20 Stück Fr.....
Für Produkt B per 100 Stück Fr..... usw.

e) Zahlungs- und Lieferungsbedingungen.
(Vergleiche eigentlicher Exklusivvertrag Art. 11.)

Für den AWV:		Für den VSFB:	
pp.	pp.	pp.	pp.

KOMMENTAR

Vergleicht man den eben dargestellten Vertrag mit dem ersten (als eigentlich exklusiv bezeichneten), so fällt sofort auf, dass der Kreis der Abnehmer viel grösser ist. Es sind Direktlieferungen vorgesehen, und die beruflich gut qualifizierten Aussenseiter werden als Nebenvertragskontrahenten behandelt, d. h. sie können ohne nennenswerte Benachteiligung (Zuschlag zum Netto-Preis) von den Lieferanten beziehen. Selbstverständlich fährt immer noch der dem Verbande angeschlossene Abnehmer am besten, indem ihm nur der Nettopreis verrechnet wird, währenddem von den anderen Abnehmern höhere Preise verlangt werden. Praktisch erweitert sich also der Kreis der Abnehmer, und nur der als unqualifiziert taxierte Aussenseiter darf nicht beliefert werden.

Eine eindeutige Abgrenzung des unvollkommenen vom eigentlichen Exklusivvertrag stösst praktisch auf grosse Schwierigkeiten. Man wird sich bei dieser Gelegenheit am besten an die folgenden Unterscheidungsmerkmale halten:

Eigentliche Exklusivverträge sehen keinerlei Ausnahmen vor, durch die der Abnehmerkreis vergrössert wird, d. h. sie beschränken sich hinsichtlich Lieferung und Bezug ausschliesslich auf die organisierten Firmen und führen insoweit zur vollständigen Schliessung des Marktes.

Unvollkommene Exklusivverträge sehen generelle Ausnahmen vor, und der Abnehmerkreis kann wesentlich vergrössert werden. Die Schliessung des Marktes ist nicht vollkommen.

Unter der Bezeichnung «Unvollkommener Exklusivvertrag»[31] subsummieren wir sämtliche Verträge, welche zwar Ausschliesslich-

[31] Der Ausdruck «Unvollkommener Lieferungsvertrag» umschreibt, so scheint uns, den zu bezeichnenden Sachverhalt am besten. Es geht aus der Bezeichnung hervor, dass es sich noch immer um eine empfindliche Marktschliessung handelt, dass sich die sogenannten Verträge aber hinsichtlich des Schliessungseffektes doch wesentlich von den eigentlichen Exklusivverträgen unterscheiden.

keitsbestimmungen aufweisen, die aber Direktlieferungen und Gleichbehandlung mit Aussenseitern vorsehen.

Die Praxis zeigt, dass unvollkommene Exklusivverträge weit häufiger abgeschlossen werden als eigentliche Exklusivverträge, was u. a. — wie früher erwähnt — darauf zurückzuführen ist, dass die bestehenden horizontalen Bindungen zumeist nicht die Intensität aufweisen, die die einwandfreie Durchsetzung einer vollständigen Marktschliessung gewährleisten würde.

3. Beispiel eines Abnahmegarantievertrages

Zwischen der Firma A
und der Einkaufsorganisation des Handwerkerverbandes X
(nachstehend EHV genannt) wird folgendes Abkommen getroffen:

Art. 1

Die EHV verpflichtet sich, 1000 Stück der Produktes C im Gesamtnettobetrag von zirka 500 000 Franken abzunehmen.

Art. 2

Die Abnahmeverpflichtung versteht sich unter dem Vorbehalt der Einhaltung der vertraglichen Lieferungsfristen sowie einer erstklassigen Ausführungsqualität.

Art. 3

Die Firma A verpflichtet sich, in den Monaten U und V 19... pro Monat mindestens 100 Stück des Produktes C für die EHV-Mitglieder zur Verfügung zu halten.

Art. 4

Der Bruttoverkaufspreis beträgt pro Stück Fr.....
Der Nettoverkaufspreis beträgt pro Stück Fr.....

Art. 5

Die Firma A vergütet der EHV zugunsten derer Mitglieder auf allen Aufträgen innerhalb eines Vertragsjahres auf den vollen Nettopreis eine Umsatzprovision von .....%.

Art. 6

Die Firma A richtet ausserdem auf allen während des Vertragsjahres im Rahmen dieses Abkommens getätigten Lieferungen eine Delkredereabgabe von ....% auf dem vollen Nettofakturenbetrag an die EHV aus.

Art. 7

Der Zahlungsverkehr wird über die EHV abgewickelt. Für sofortige Regulierung gewährt die Firma A der EHV überdies 2% Skonto.

Art. 8

Die EHV leistet gemäss festem Lagerauftrag eine Barzahlung von Fr. 250 000.—.

Art. 9

Die Firma A verzichtet auf Belieferung von Warenhäusern und andern Nichtfachgeschäften und gewährt dem Handwerkerverband X grundsätzlich den Gewerbeschutz, sofern von demselben Gegenrecht gehalten wird.

Art. 10

An Orten, wo EHV-Mitglieder, trotz vorheriger Empfehlung, nachweisbar das Produkt C der Firma A nicht verbreiten, behält sich diese vor, dort ansässige Ladengeschäfte zu beliefern. Diese erhalten jedoch die EHV-Vergünstigungen nicht.

Art. 11

Die Firma A verpflichtet sich, der EHV in der Fabrikation die Priorität einzuräumen. Die Einlagerung des Produktes C bis zum Abruf durch die EHV oder deren Mitglieder erfolgt zu Lasten der Firma A.

Art. 12

Sollten die bestellten Produkte nicht alle bezogen werden, dann sind diese nach Verständigung in neue zu verrechnen.

Für die EHV: pp. pp.

Für die Firma A: pp. pp.

KOMMENTAR

Dieser Vertrag stipuliert keine Exklusivitätsverpflichtung. Dem Handwerkerverband steht es frei, auch noch mit anderen Firmen, die ein bestimmtes Produkt fabrizieren, analoge Verträge abzuschliessen. Allerdings besteht die Verpflichtung, 1000 Stück des im Vertrag genannten Produktes von der Firma A zu übernehmen. Dies bedeutet für den Fabrikanten eine gewisse Garantie für die Aufrechterhaltung des Beschäftigungsgrades. Allerdings kann ein solcher Vertrag für den Handwerkerverband eine Belastung bedeuten, dann nämlich, wenn das Produkt, dessen Abnahme zugesichert wurde, plötzlich durch ein qualitativ gleichwertiges, eventuell gar billigeres, anderes Produkt konkurrenziert wird. — Der Abnahmegarantievertrag ist deshalb im allgemeinen ein kurzfristiger Vertrag, bringt aber auf Grund des dadurch möglich gewordenen Grosseinkaufes den Mitgliedern der Einkaufsorganisation des Handwerkerverbandes (EHV) erhöhte Gewinnmargen.

Abnahmegarantieverträge sind selten, was darauf zurückzuführen ist, dass es für den Handwerkerverband ein zu grosses Risiko

bedeutet, für einen bestimmten Absatz im Namen seiner Mitglieder zu garantieren. Zudem sind solche Verträge nur möglich in Branchen, in denen die Produzenten dieser Produkte nicht horizontal gebunden sind. Ausserdem dürften noch die Qualität des betreffenden Produktes sowie die Gewissheit, dass diese Qualität bei den Interessenten bekannt ist, ausschlaggebend für den Abschluss eines solchen Vertrages sein.

Wir haben den Abnahmegarantievertrag in unserem Schema an dritter Stelle erwähnt, weil er angesichts der Verpflichtung zur Abnahme einer gewissen Anzahl eines bestimmten Produktes nicht mehr eine so enge Bindung bewirkt, wie sie in den beiden erstgenannten Vertragsarten besteht. Immerhin ist die von ihm ausgehende Beschränkung der Marktfreiheit grösser als beim Empfehlungsvertrag.

4. Beispiel eines Empfehlungsvertrages

Zwischen dem Fabrikantenverband (FVX) und dem Abnehmerverband (HWY) wird folgender

Vertrag

abgeschlossen:

Art. 1

Die beiden Vertragskontrahenten verpflichten sich, beim Vertrieb des Produktes P sich mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln gegenseitig zu unterstützen und die beidseitigen Interessen zu wahren.

Art. 2

Der HWY verpflichtet sich, seinen Mitgliedern zu empfehlen:[32]

a) Das Produkt P in der Hauptsache bei den Verbandsfabriken zu beziehen.
b) Bei Privaten, Architekten, Bauherren usw. das Produkt P zu empfehlen und zu vermitteln.

Art. 3

Direkte Lieferungen an Behörden und Private sowie an Warenhäuser, Einheitspreisgeschäfte und ähnliche Unternehmungen sollen nicht ausgeführt werden, solange sich die in- oder ausländische Konkurrenz nicht nachteilig bemerkbar macht. Andernfalls ist auf dem Wege gegenseitiger Verständigung eine den beiden Interessen dienende Lösung zu suchen.

[32] Eine andere, oft verwendete Fassung: Der HWY wird seine Mitglieder immer wieder durch Rundschreiben, an Vorträgen, durch die Zeitung usw. anhalten: . . . . . .

Art. 4

Im Sinne des Leitgedankens dieser Vereinbarung verpflichten sich die Mitglieder des FVX, das Produkt P nur an die in diesem Artikel genannten Käufer und Wiederverkäufer zu liefern:

a) an die Mitglieder des HWY
b) usw.

Art. 5

Der HWY gibt seinen Mitgliedern das Verzeichnis der Verbandsfabriken bekannt und setzt seine Mitglieder in geeigneter Weise von der angenommenen Bedingung, dass der Bedarf in der Hauptsache bei den Verbandsfabriken zu decken ist, in Kenntnis. Gleichzeitig übergibt der HWY jedem Mitglied des FVX ein Mitgliederverzeichnis. Veränderungen im Mitgliederbestand des HWY werden laufend im Verbandsorgan veröffentlicht.

Art. 6

Ist festgestellt worden, dass ein Mitglied seinen Bedarf zu einem wesentlichen Teil nicht bei den Verbandsfabriken deckt, so tritt der HWY mit dem FVX in Verbindung. Weigert sich das betreffende Mitglied, sich in Zukunft an den Vertrag zu halten, so werden die beiden Verbände von Fall zu Fall geeignete Sanktionen ergreifen[33].

Art. 7

Zahlungsbedingungen.

Art. 8

Festsetzung der Vergünstigungen, Umsatzprämien usw.

Art. 9

Kündigung.

Für den HWY:		Für den FVX:	
pp.	pp.	pp.	pp.

KOMMENTAR

Die Bezeichnung «Empfehlungsvertrag» knüpft an Art. 2 an, der den Mitgliedern empfiehlt, das Produkt P in der Hauptsache bei den Vertragslieferanten zu beziehen.

Solche Verträge werden in erster Linie auf Grund der in Aussicht gestellten Vergünstigungen und Umsatzprämien abgeschlossen, die den HWY-Mitgliedern gewährt werden, wenn sie das Produkt bei einem Vertragslieferanten einkaufen.

[33] Häufig ist auch folgender Absatz: Massregelungen irgendwelcher Art, die von einzelnen Mitgliedern oder Sektionen des einen Verbandes gegen die Mitglieder des anderen Verbandes gerichtet sind (wie stiller Boykott usw.), sind untersagt und berechtigen zur Vertragsaufhebung, sofern die Massnahmen nicht aufgehoben werden.

Andererseits verpflichtet sich der Lieferant, nicht jedem Wiederverkäufer sein Produkt zu liefern, sondern als Gegenleistung dem Handwerkerverband einen gewissen Schutz zuzugestehen. Vermittelst seiner Vergütungen kann der Lieferant — verbunden mit der Qualität seines Produktes — einen gewissen Umsatz erreichen, den er ohne dieses finanzielle Entgegenkommen nicht hätte erzielen können.

Ungefähr 60 Prozent aller Lieferungsabkommen sind Empfehlungsverträge, wobei bei der Formulierung der Vertragstexte das Hauptgewicht auf die Vergünstigungen gelegt wird und teilweise *direkt* konkurrenzeinschränkende Bestimmungen nicht einmal aufgeführt sind.

Die grosse Anzahl der abgeschlossenen Empfehlungsverträge ist leicht zu erklären, wenn man sich Rechenschaft darüber gibt, von welchen Verbänden sie abgeschlossen werden. Es fällt nämlich auf, dass es sich meistens um Partner mit nicht sehr wirksamer horizontaler Bindung handelt, um Verbände, die verhältnismässig viele Aussenseiterfirmen zu Konkurrenten haben. Gerade im Bereich des Baugewerbes sind diese Verbände verhältnismässig zahlreich. In diesem Zusammenhang darf natürlich nicht übersehen werden, dass der Empfehlungsvertrag dann, wenn es der betreffenden Branche gelingt, die vorher lose horizontale Bindung zu festigen, gewöhnlich einem Vertrag mit betonterer Tendenz zur Marktschliessung Platz zu machen hat. Insofern vermag eine wirksamere Kartellierung auch die vertikalen Bindungen zu beeinflussen.

G. Definition des Lieferungsvertrages

Wir haben im Kapitel B (vergleiche Seite 3) die Gründe angegeben, die uns veranlassten, die vertikalen Verträge zwischen Lieferanten und Abnehmern als Lieferungsverträge zu bezeichnen. Eine Definition wäre dort sicher noch nicht am Platz gewesen, weil die Voraussetzungen, die zu einer solchen Umschreibung nötig sind, noch nicht gegeben waren. Ein weiterer Grund lag darin, dass es unseres Wissens keine «offizielle», d. h. allgemein gebräuchliche Definition des Lieferungsvertrages gibt, so dass wir es vorgezogen haben, mit den definitorischen Ausführungen noch zuzuwarten. Nachdem wir nun die verschiedenen Vertragsparteien und Lieferungswege kennengelernt sowie die verschiedenen Vertragsarten zu erfassen versucht haben, sind die Grundlagen für die abschliessende Begriffsbestimmung gegeben.

Grundsätzlich haben wir den individuellen Kaufvertrag aus unseren Betrachtungen herausgenommen[34] und festgestellt, dass der Lieferungsvertrag sich auf Käufe und Lieferungen bezieht, die in einem späteren Zeitpunkt getätigt werden. Er *regelt* also nicht bloss eine einzelne Transaktion, sondern sämtliche Lieferungen, die während der Zeit, während welcher er in Kraft steht, abgeschlossen werden.

Wettbewerbspolitisch spielt er die Rolle einer die Beziehungen zwischen Lieferanten und Abnehmern betreffenden, also vertikalen Bindung. Das Motiv des Abschlusses solcher Verträge muss im erwarteten *konkurrenzbeschränkenden Einfluss* und der sich daraus möglicherweise ergebenden *Besserung der Marktstellung* der Beteiligten erblickt werden. Es versteht sich ganz von selbst, dass noch andere Motive eine Rolle spielen können, doch kommt diesen keine allgemeine Bedeutung zu. Darum können sie auch nicht die Rolle eines Begriffselementes spielen.

Wie wir immer wieder feststellten, hängt die Vertragsart weitgehend mit der *horizontalen Bindung beider Vertragsparteien* zusammen, wobei gesagt werden kann, dass bei beidseitig starker Kartellierung gewöhnlich ein eigentlicher Exklusivvertrag abgeschlossen wird. Bei abnehmender *Intensität* dieser Bindungen auf der einen oder anderen, oder auf beiden Seiten, nehmen auch die Vertragsverhältnisse immer mehr Empfehlungscharakter an.

Auf Grund all dieser Überlegungen definieren wir den Lieferungsvertrag wie folgt:

Der Lieferungsvertrag ist ein Vertrag, der von den Berufsverbänden zweier oder mehrerer sich nachfolgender Wirtschaftsstufen abgeschlossen wird. Er regelt die Lieferungs- und Bezugsverhältnisse zwischen Lieferanten und Abnehmern, die vom zwischenverbandlichen Abkommen eine Konkurrenzbeschränkung und damit eine für sie günstigere Marktposition erwarten, wobei der Vertragsinhalt je nach der Intensität der horizontalen Bindungen beider bzw. aller Vertragsparteien eine mehr oder weniger weitgehende Schließung des Marktes bedingt.

H. Schlußfolgerungen

Die Anzahl der Lieferungsverträge im Baugewerbe, welche zwischen Lieferanten (Fabrikanten und Handelsorganisationen) und den baugewerblichen Abnehmern (also Handwerkern bzw. deren Verbänden) abgeschlossen wurden und zur Zeit der Niederschrift

[34] Vergleiche Seite 41.

dieser Arbeit in Kraft sind, beläuft sich auf zirka 120. Von diesen sind schätzungsweise 6 % eigentliche Exklusiv-, 20—25 % unechte Exklusiv-, 4 % Abnahmegarantie- und 60—70 % Empfehlungsverträge. Zirka 50 % der abgeschlossenen Verträge regeln die Lieferungen im Elektroinstallations- und im Spengler-Sanitärgewerbe, was weitgehend branchebedingt ist (Ladengeschäfte; grosse Differenzierung des Installationsmaterials usw.). Diese Zahlen beweisen die ausserordentliche Wichtigkeit und Bedeutung, die den vertikalen Bindungen zukommt. Wesen und Bedeutung der Kartelle können deshalb u. E. nur dann richtig erfasst werden, wenn man sich über die vertikalen Abreden und deren Bedeutung im klaren ist. Es erübrigt sich, im Rahmen dieser Arbeit die Auswirkungen der Lieferungsverträge in kartellpolitischer Hinsicht zu besprechen.

Wir glauben, dass das Gebiet der vertikalen Verträge nicht gesondert von demjenigen der horizontalen Bindungen behandelt werden darf. Unsere Behauptung, dass die Intensität der vertikalen Bindung von derjenigen der horizontalen Bindung abhänge, wies schon in diese Richtung. Kartelle werden durch Lieferungsverträge noch stärker gebunden, indem sich auf Grund der vereinbarten Lieferungssperre die Aussenseiter ebenfalls dem Verband anschliessen müssen. Umgekehrt ist aber zu beachten, dass ein schon bestehendes Kartell einen Lieferungsvertrag abschliesst, der dann im Laufe der Entwicklung des Verbandes strenger gefasst wird. Es rechtfertigt sich darum die Behauptung, zwischen der vertikalen und der allerdings primär gewordenen horizontalen Bindung bestehe eine eigentliche Wechselbeziehung. Der Lieferungsvertrag gestattet wohl eine Festigung der horizontalen Bindung; er lässt sich aber nur dann einigermassen erfolgreich durchsetzen, wenn bereits ein Mindestmass von horizontaler Bindung besteht.

Vielfach wird die wehrwirtschaftliche Bedeutung des Lieferungsvertrages hervorgehoben, indem man gleichzeitig betont, die Verträge hätten sich in Zeiten der Kontingentierung (d. h. während des zweiten Weltkrieges) bewährt.

Auf Grund der bestehenden lieferungsvertraglichen Bindungen seien die betreffenden Verbände in der Lage gewesen, die Kontingentierung und Verbrauchslenkung autonom durchzuführen. Der Staat habe sich auf die Kontrolle beschränken können.

Diese sich auf bestimmte Voraussetzungen stützende Beurteilung braucht nicht notwendigerweise für eine allgemeine Wertung massgebend zu sein. Die vorgeschobenen Argumente sind aber insofern aufschlussreich, als aus ihnen deutlich hervorgeht, dass sich in dieser Weise tatsächlich eine gewisse Ordnung der Lieferungsverhältnisse bewerkstelligen lässt.

Der ständige Ausbau des Lieferungsvertragswesens steht im Zeichen der immer deutlicher in Erscheinung tretenden Verbandswirtschaft. Die Lieferungsverträge schützen die Interessen von Berufsständen, Produktionsgruppen und Handelsorganisationen, allerdings auf Kosten der Handels- und Gewerbefreiheit und der Bauherren. Nach Massgabe der jeweiligen Interessenlage der Beurteilenden werden sie darum eifrig befürwortet oder entschieden abgelehnt. Unbestreitbar ist, dass auf dem Weg der Einflussnahme auf die vertikalen Bindungen der Marktmacht der Kartelle entgegengewirkt werden kann.

Literaturverzeichnis

a) Bücher

Amonn A. . . . . Volkswirtschaftliche Grundbegriffe und Grundprobleme, Bern 1944.

Anderegg E. . . . . Das Gemeinschaftsproblem im Gewerbe, St. Gallen 1942.

Bodmer E. . . . . Eine brennende Frage. Ein Beitrag zur Reform des Submissionswesens, 1928.

Bouman P. J. . . . . Allgemeine Gesellschaftslehre, Dortmund 1952.

Cagianut J. . . . . Zur Frage des Submissionswesens, 1940.

Gygax F. G. . . . . Preiskonditionen zur Lenkung und Steigerung des Absatzes, Bern 1948.

Helfrich P. . . . . Industrie, Handel und Handwerk, München 1927.

Hindermann E. . . Was ist unlauterer Wettbewerb? Verlag Organisator 1953.

Marbach F. . . . . Theorie des Mittelstandes, Bern 1942.

Merz H. . . . . Über die Schranken der Kartellierung, Bern 1953.

Niggl H. . . . . Das Spengler- und Installationsgewerbe der Schweiz, Zürich 1938.

Nussbaumer C. . . Die Preispolitik der schweizerischen Berufsverbände des Baugewerbes mit besonderer Berücksichtigung der Berechnungsstellen, Bern 1935.

Russell Cl. . . . . Die Materialbeschaffung des Handwerks unter dem Einfluss der Kartelle, Stuttgart 1934.

Schauwecker C. B. 25 Jahre Verband schweizerischer Baumaterialhändler, 1928.

Sigrist E. . . . . 50 Jahre Handelsgenossenschaft des Schweiz. Baumeisterverbandes 1899—1949.

Sombart W. . . . . Der moderne Kapitalismus, III. Auflage, 1928.

Tschumi H. . . . . Der Schweizerische Gewerbeverband 1879—1929.

Vershofen W. . . . Die Marktverbände, Nürnberg 1928.

Zondler P. . . . . Die Preisbindung der zweiten Hand, Zürich 1938.

b) Aufsätze, Referate etc., bei denen der Autor bekannt ist

Briefs G. . . . . «Die kritische Phase des wirtschaftlichen Liberalismus.» In «Wirtschaft und Recht», Nr. 1, 1952.

Gutersohn A. . . . . «Gruppenbildung und Allgemeinwohl.» In Festschrift der Handels-Hochschule St. Gallen, 1949.

Heinrich W. . . . . «Die Aufgabenteilung zwischen Handwerk und Industrie.» In «Gewerbliches Jahrbuch 1951».

Homburger E. . . . «Bemerkung zum Entscheid der I. Zivilabteilung des Bundesgerichtes vom 10. Oktober 1950 in Sachen des Schweiz. Grosshandelsverbandes der San.-Branche gegen E. Jud AG.» In «Wirtschaft und Recht», Nr. 2, 1952.

König Fr. . . . . «Beziehungen zu den Lieferanten.» Bericht im Auftrage des Vorstandes der Internationalen Union für Spenglerei und sanitäre Installationen am VII. Internationalen Kongress in Antwerpen 1950.

König Fr. . . . . «Immer billiger . . . ein Selbstbetrug.» In «Schweiz. Spengler- und Inst.-Zeitung», Nr. 16, 9. 8. 52.

König Fr. . . . . «Das Verhältnis des Verbandes zu den Lieferanten.» In «Schweizerischer Spenglermeister- und Installateurverband» 1891—1941.

Küng E. . . . . «Die Auseinandersetzung zwischen Gross- und Kleinbetrieb.» In «Wirtschaft und Recht», 1952.

Küng E. . . . . «Der Boykott, wirtschaftlich betrachtet.» In «Berner Tagblatt», Nr. 193, 16. 6. 53.

Müller P. . . . . «Die Beziehungen der Fabriken zu den Elektroinstallationsfirmen.» Vortrag, 1951.

Schülke E. . . . . «Handwerk und Wettbewerbswirtschaft.» In «Wirtschaft und Wettbewerb», Nr. 4 und 6, 1953.

c) Diverse Artikel, Publikationen und Jahresberichte

«Ausschliesslichkeitsverträge.» In «Wirtschaft und Wettbewerb», Heft 3, 1953.
«Einkaufsorganisationen im schweizerischen Gewerbe.» In «Gewerbliche Dokumentation», 1950.
25 Jahre «Elektroeinkaufsvereinigung», Bern 1948.
«Die Gewerbebetriebe in der Schweiz 1939», Textband.
«Die Konkurrenzverhältnisse im Baugewerbe.» Veröffentlichung Nr. 30 der Preisbildungskommission des Eidg. Volkswirtschaftsdepartementes.
«Die Preis- und Zahlungskonditionen und ihre Bedeutung für das Gewerbe.» In «Gewerbliche Dokumentation», 1949.
«Elektro-Industrie.» Offiz. Organ des Verbandes schweiz. Elektroinstallationsfirmen und der Elektro-Einkaufsvereinigung.
«Gewerbliche Dokumentation», herausgegeben vom Schweizerischen Institut für gewerbliche Wirtschaft an der Handelshochschule St. Gallen.
«Schweizerische Spenglermeister- und Installateurzeitung.» Offiz. Organ des SSIV.
«Wirtschaft und Recht.»
«Wirtschaft und Wettbewerb.»
Diverse Jahresberichte und Protokolle von baugewerblichen Verbänden.
«Berner Tagwacht.»
«National-Zeitung», Basel.
«Neue Zürcher Zeitung.»
«Schweizerische Gewerbezeitung.»